

16+

[www.economic-science.com](http://www.economic-science.com)

# СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ

*научный журнал*

*scientific journal*

## THE MODERN ECONOMIC IDEA

# 3 2013

# "Современная экономическая мысль" ("The modern economic idea")

Электронный научно-практический  
журнал  
№ 03' 2013

Колонка редактора

Журнал зарегистрирован в ФС по надзору  
за соблюдением законодательства в сфере  
массовых коммуникаций и охране  
культурного наследия

Свидетельство: ЭЛ № 77 - 8109

Дата регистрации 21.07.2003

Индексирование журнала: РИНЦ

Номер контракта 73-02/2013

Форма распространения Электронное  
периодическое издание

**Учредитель:**

Середа А.А.

35065, г. Краснодар, ул. Бершанской, д. 311,  
«А»

**Главный редактор:**

**Чапля В.В.** к.э.н.

**Председатель редакционного совета:**

**Середа А.А.** д.э.н. проф.

**Редакционный совет:**

**Сидоров В.А.** д.э.н. проф. (КубГУ)

Краснодар

**Горлов С.М.** д.э.н. проф. (СевКавГТУ)

Ставрополь

**Дробышевская Л.Н.** д.э.н. проф. (КубГУ)

Краснодар

**Кизим А.А.** д.э. н. проф. (КубГУ)

Краснодар

**Воронов А.А.** д.э.н. проф. (КубГУ)

Краснодар

**Парамонов П.Ф.** д.э.н. проф. (КГАУ)

Краснодар

**Зыза В.П.** к.э.н. доц. проф. (КубГТУ)

Краснодар

**Верстка:** Аванесов А.Э.

Редакция журнала: 350080, Краснодар, А/Я-  
1941 тел. (918) 415-02-33

Гл. редактор. [economic\\_herald@bk.ru](mailto:economic_herald@bk.ru)

© АНО НИИ экономики ЮФО

Подписано в печать 09.11.13.

Перепечатка материалов – только с  
разрешения редакции

Здравствуйте, дорогие друзья!

Дожились, в мире заговорили о крушении  
однополярного мира.

Среди множества вопросов был и такой: как  
после более чем двадцатилетнего развития без  
советской идеологии русские заявляют об  
объединении?

Монополия на идеологию после крушения  
Советского союза перешла к Соединенным  
Штатам Америки.

И если термин «идеология» напрямую не  
использовался, то по сути, как система знаний  
первооснов морали, политики и права  
заклучался в трансферте принципов  
«американской мечты», которая в своих  
конкретных трактовках была далека не только  
от идеи справедливости, но и от идеалов  
«отцов-основателей».

По-видимому, различие в понимании и  
принятии идеологии различных эпох, как сути  
продуктов исторических процессов между  
Миром и Россией есть различие в конструкте  
проектов.

Так, западный мир проектно устроен, как  
система во главе с исторической личностью –  
следовательно, по времени он не  
продолжителен.

Восток в проектном строительстве более  
развит, т.к. в его основе – весь народ,  
следовательно, он более продолжителен по  
времени.

Россия сама как проект строится вокруг идеи  
справедливости, выбрав в качестве ориентира  
вечную ценность, поэтому срок реализации  
также стал безграничным по времени.

Следовательно, страхи, что у России не  
хватит ресурсов на этом извилистом пути,  
напрасны.

В этом масштабе времени нет нерешаемых  
задач.

И перед внушаемым ужасом не дожить до  
счастливого будущего у нас должны быть  
ответственность, трепет и гордость за то, что мы  
живем во время реализации мечты наших  
предков.

И все упреки к ним можно адресовать себе  
от наших потомков.

Пока будет куда оглядываться – будет и куда  
идти вперед.

Русская мечта – это проект, связывающий  
больше чем поколения.

С Уважением, главный редактор  
В.В. Чапля

## Оглавление

<b><i>Теория рынка</i></b>	
СЕТЕВАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ В.В. Чапля .....	5
<b><i>Институциональная теория</i></b>	
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ КАЗАЧЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ А.А. Кизим, А.А. Епифанцев, В.В. Чапля .....	10
<b><i>Региональная экономика</i></b>	
КВАЗИИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПОЛИГРАФИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И.Г. Ларионова .....	19
<b><i>Маркетинг образования</i></b>	
СОДЕРЖАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ВНУТРИ-ОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА И МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ О.В. Вандрикова, Т.В. Ходырева .....	27
<b><i>Продовольственная безопасность</i></b>	
ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ АГРАРНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРАН G20 В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Н.В. Зось-Киор, А.М. Бондарская .....	40
<b><i>Теория и практика финансов</i></b>	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И.А. Филимонова.....	47
ТРАНСКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ А.В. Устюгова.....	57

## *Теория рынка*

### СЕТЕВАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В.В. Чапля, к.э.н., директор НИИ Экономики ЮФО, академик Академии философия хозяйства, [economic\\_herald@bk.ru](mailto:economic_herald@bk.ru)

**Аннотация:** Статья посвящена анализу классической политэкономии как главного содержания теоретической экономии. Автор утверждает и показывает, что это содержание заключается в эндотерическом исследовании экономических категорий. В статье приведены примеры использования такого исследования самим автором. Первый из них связан с изучением сущности конкуренции как экономической категории. Второй – с изучением сущности новой индустриализации в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** классическая политэкономия; сущностно-содержательное изучение категорий; теоретическая экономия; конкуренция; индустриализация; новая индустриализация в РФ.

Современный уровень криминализации внешнеэкономической сферы свидетельствует о росте активности транснациональных теневых структур. Это предопределяет необходимость разработки межгосударственной стратегии борьбы с теневым сектором. Эффективность мер противодействия зависит не только, от качества интеграционных связей государств и уровня их транспарентности, позволяющих учитывать национальные приоритеты регулирования теневой сферы, но и от развития методологических подходов к анализу теневых экономических отношений. В связи с этим особую актуальность приобретает изучение закономерностей развития теневой экономики в условиях глобализации, чему способствует теоретический анализ структуры явления, причин возникновения, синтез научного знания в области экономической теории, мировой экономики и международных отношений, экономической безопасности, а также критическое осмысление западной практики борьбы с теневой активностью.

Развитие любой социально-экономической системы (кроме, разве что, первобытного общества) обязательно включает и развитие теневых экономических отношений. Следовательно, эти отношения не являются чем-то случайным, а закономерно порождены формационным развитием.

Исторический анализ показывает, что все докапиталистические формации характеризовали в основном теневую экономику в форме теневых отношений производства, распределения и потребления.

Первоначально источник контроля формировался в отношениях потребления. Зарождающиеся отношения собственности накладывали ограничения на потребление материальных благ со стороны соплеменников. Количественный рост объектов собственности не позволял эффективно контролировать доступ к ней, что позволяло потреблять благо, не являясь его собственником. Примитивные инструменты защиты собственности уже не могли ее защитить. На наш взгляд одним из факторов появления права собственности (на основе табу) и образование социально сложных обществ (классы) являлся процесс поиска эффективных инструментов контроля.

Собственник материальных благ желал не только ограничить неконтролируемое потребление принадлежащих ему благ, но и контролировать процесс производства.

Формирование отношений собственности на землю привело к образованию теневых отношений производства, где объектом выступала плодородная земля, луга и охотничьи угодья.

Образования первых государств и концентрации огромного массива объектов собственности в руках правителя потребовало делегирования части прав собственности от собственника к владельцу. Появление экономических субъектов, не являвшихся собственниками, но контролирующими процесс распределения (бюрократия, чиновники), привело к формированию теневых отношений распределения.

Хотя размах этих отношений и был порою очень значителен, до появления товарно-денежных отношений теневая экономика представляла собой достаточно примитивный экономический механизм.

Развитие рыночных отношений привело к появлению теневых отношений обмена, что коренным образом изменило все теневые отношения. Обмен, как стадия общественного воспроизводства, позволил проводить искусственный «водораздел» между легальными и теневыми субъектами и объектами. Данный тезис позволяет автору сделать важный теоретический вывод: теневые экономические отношения неоднородны и непоследовательны в воспроизводственном процессе. Возникнув как результат теневых отношений производства, объект может через стадию обмена предстать в отношениях потребления вполне легальным. Или субъект, получив доход в процессе обмена результатов теневых отношений производства на деньги «или иную обезличенную форму материальных благ», может выступать субъектом легальных экономических отношений.

Постиндустриальное общество - современная стадия социально-экономического развития, на которую вступили индустриально развитые страны в последней четверти XX века. Оно имеет много иных названий: «посткапиталистическое общество», «информационное, общество», «технотронное общество», «научная цивилизация» и другие.

Итак, становление постиндустриального мира является следствием взаимодействия самых разнородных факторов – возрастающих разрывов в производительности труда между различными отраслями экономики в развитых странах, сосредоточения их населения в менее производительных секторах народного хозяйства и, наконец, сохраняющегося раскола мира на две подсистемы, отличающиеся номенклатурой обмена. По-видимому, такое положение может сохраниться надолго. Дело не в технологических и организационных факторах: наличие огромной безработицы и неполной занятости в сельском хозяйстве сдерживает применение трудосберегающей техники и, тем самым, повышение производительности. Отсюда – замедленное развитие так называемых современных отраслей экономики. Иначе говоря, термин "постиндустриальный мир" – лишь синоним неравноправия отдельных групп государств в мировом хозяйстве.

Теория постиндустриального общества является сегодня одной из наиболее распространенных социологических концепций, позволяющих адекватно осмыслить масштабные перемены, происшедшие в западных обществах на протяжении последних тридцати лет. Предложенная в конце 60-х - начале 70-х годов американскими и европейскими исследователями, в большинстве своем стоявшими на социал-демократических позициях, она вобрала в себя лучшие элементы научной традиции, восходящей к эпохе Просвещения.

В 90-е годы, среди множества российских интерпретаций постиндустриальной теории особое место на наш взгляд занимает работа Иноземцева В.Л.

Автором подчеркивается близость методологических основ марксовой концепции и теории постиндустриального общества. Говоря о марксовой методологии, обычно имеют в виду диалектический метод, примененный в "Капитале". Не вдаваясь в дискуссию о его значении и непротворечивости, отметим, что К. Маркс, будучи последователем не только Гегеля, но также и представителем европейского Просвещения конца XVIII в. усвоил и элементы позитивистского метода, особенно применительно к теории истории. Сочетание этого последнего с элементами скорее диалектического мироощущения, нежели диалектического анализа, позволили К. Марксу создать свою концепцию общественных формаций, которая может быть названа первым в истории примером адекватного подхода к социальному прогрессу.

В свое время К. Маркс говорил, что более развитая страна указывает менее развитой черты ее собственного будущего. Этот тезис не утратил своего значения и сегодня. Поэтому нельзя не признавать, что весь индустриальный мир, к которому ныне принадлежит и Россия, в перспективе неизбежно повторит (естественно, с определенными модификациями и особенностями) тот путь, который прошли развитые постиндустриальные страны. Именно этот факт обуславливает необходимость непредвзятого изучения теории постиндустриального общества, которая в наиболее общих ее чертах не может не стать методологической основой любой современной обществоведческой доктрины.

В XXI веке теневая экономика приобретет форму противостояния индустриального и постиндустриального общества, индустриального производства и экономики знаний. Борьба с контрафактной продукцией есть не что иное, как столкновение нового и старого, новой экономики знаний основанной на главенстве человека как автора информации и информации как источника дохода, и старого человек как создатель материальной стоимости обезличенный и экономически зависимый. Борьба стран с постиндустриальной экономической системой против пиратской продукции основана на ограничении конкуренции. Исключительные права монополиста на тиражирование информации на материальных носителях, вступают в противоречие с постулатами экономики знаний:

1. Равному доступу к информации - противостоит асимметрия информации.
2. Свободе конкуренции – противостоит ущемление экономических интересов трансиндустриальных стран.
3. Концепция "догоняющего развития" – носящая декларативный характер.
4. Свобода перемещения ресурсов – приводит к усилению противоречий между глобальным характером экономики и локальным характером налогообложения. Создание оффшорных зон позволяет корпорациям успешно уходить от налогов, а криминалу отмывать грязные деньги.
5. Создание института «мирового контролера» за атомным оружием во благо всего человечества – представляющего, по сути, высокотехнологичный инструмент монопольной власти.

Вышеперечисленные противоречия, носящие глобальный характер, приводят к оправданию теневых экономических отношений, террористических действий, оппортунистическому поведению - несогласных с установившейся формой мирового порядка.

Теневая экономика стала одной из глобальных проблем современности.

Сегодня происходит интеллектуализация экономической преступности, а тенивики с успехом используют новейшие достижения научно-технического прогресса в своих интересах.

В январе 1986 года, вскоре после своего ареста, хакер «The Mentor» опубликовал в журнале «Phrack» хакерский манифест: «...это наш мир, мир кодов и электронных импульсов, наполненный красотой модемных звуков. Мы бесплатно пользуемся услугами, которые могли бы стоить копейки, если бы вы не спекулировали на наших потребностях и не были так жадны... Вы называете нас преступниками. Мы стремимся к знаниям... Вы называете нас преступниками. Мы существуем без цвета кожи, без национальности и религиозных предубеждений... Вы называете нас преступниками. Вы производите атомные бомбы, разжигаете войны, убиваете, обворовываете и врете нам, пытаясь убедить в своей правоте... А мы все так же остаемся преступниками.

Да, я преступник. Мое преступление – любопытство. Мое преступление – суждение о людях по их знаниям, мыслям и поступкам, а не по тому, как они выглядят. Мое преступление в том, что я умнее вас, за что вы не можете меня простить. Я хакер, и это мой манифест. Вы можете остановить кого-то из нас, но вы не можете остановить всех нас».

Глобальный характер социально-экономических процессов (в том числе теневой экономики) объективно снижает возможности отдельного государства и ставит вопрос об их регулировании силами всего мирового сообщества. Сегодня же наднациональные механизмы регулирования в сравнении с масштабами глобализации развиты недостаточно.

Очевидно, что проблемы теневой экономики могут быть решены лишь при условии объединения усилий мирового сообщества, включая деятельность международных организаций, правоохранительных органов, институтов гражданского общества. Это обусловлено не только масштабами теневой экономики, но и сложившимся мировым разделением труда. Так, целые страны и регионы мира являются источниками миграции рабочей силы, другие же специализируются на производстве криминальных товаров и услуг. Не будет преувеличением утверждение, что для многих теневая экономика стала основой жизнеобеспечения. Отдельным странам не под силу отказаться от теневой экономики не только потому, что она чрезвычайно доходна, затрагивает интересы влиятельнейших групп, имеющих обширные международные связи, но и потому, что ее ликвидация требует реализации дорогостоящих социальных программ для переориентации деятельности населения, создания новых легальных прибыльных отраслей производства. Для этого необходимо объединение финансовых средств мирового сообщества и его интеллектуальных сил.

В заключении следует отметить основные выводы, которые служат основой для дальнейшего анализа данной проблемы.

Во-первых, происходит расслоение населения Земного шара на тех, кто владеет новыми технологиями и тех, кто ими не владеет. Как следствие, наблюдается формирование нового типа поляризации в современном мире. Поляризация влечет за собой дисгармонию развития, а та, в свою очередь, порождает новые проблемы и угрозы как, например, проблема «утечки мозгов». В результате бедные и неблагополучные становятся еще беднее.

Складывание двух противостоящих друг другу полюсов проливает свет на главное противоречие современной эпохи, которое состоит в усилении эксплуатации развивающихся стран со стороны развитых государств и связанной с ней зависимостью и отсталостью.

Во-вторых, государственные структуры в связи с информационным и коммуникативным бумом, прозрачностью национальных границ все в большей степени теряют часть властных полномочий.

В-третьих, прозрачными становятся не только территориальные границы, но и доступность информации. Это порождает еще одну проблему – проблему информационного терроризма.

Также передача информации с огромной скоростью и ее тиражирование ставит проблему защиты интеллектуальной собственности как основного ресурса приносящего доход

Таким образом, глобализация содержит в себе колоссальный потенциал развития теневых отношений на основе механизма постиндустриальной экономики. Она открывает новые перспективы – и в то же время обостряет старые болезни, создает угрозы и опасности. Чтобы быть обращенной во благо, а не во вред, она требует концентрации политической воли, творческого воображения, неординарных подходов. Фактически речь идет о создании многоуровневых систем управления глобального охвата.

#### Литература:

1. *Иноземцев В.Л.* Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения // Вопросы философии. 1997. № 10. С. 29-44
2. См., например: *Иноземцев В.* Капитализм, социализм или постиндустриальные общества? // Коммунист. 1991. N 4. С. 32-40; *Иноземцев В.Л.* Экономическая общественная формация: границы понятия и значение теории // ПОЛИС. 1991. N 4. С. 35-46; *Иноземцев В.Л.* Альтернативность общественного развития // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1991. N 2. 3-10 и др.
3. См.: *Иноземцев В.Л.* К теории постэкономической общественной формации. М., 1995. С. 29, 96-154.
4. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии: В 4 т. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23-25. М., 1985.
5. *Левин Максим.* Секреты компьютерных взломщиков. Крэкинг.- М., «Познавательная книга плюс», 2001г.



## *Институциональная теория*

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ КАЗАЧЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

А.А. Кизим, д.э.н., профессор Кубанского государственного университета,  
arko1980@mail.ru

А.А. Елифанцев, к.и.н., доц., начальник спортивной базы Краснодарского  
университета МВД РФ

В.В. Чапля, к.э.н., директор НИИ Экономики ЮФО, академик Академии  
философия хозяйства, economic\_herald@bk.ru

**Аннотация:** Новый этап возрождения казачества, связанный с законодательными инициативами Администрации Краснодарского края обозначил проблему институционального феномена современного казачества. Традиционные научные подходы со стороны исторической науки, культурологи и краеведения не способны раскрыть содержание сложившейся ситуации. В настоящей статье авторами предпринята попытка формирования целостного подхода к рассмотрению феномена казачества на основе междисциплинарных связей при ведущей роли экономической науки.

**Ключевые слова:** институциональная концепция казачества, хозяйственный уклад казачества, экономика казачества.

**Abstract:** A new stage in the revival of the Cossacks, associated with the legislative initiatives of the Administration of Krasnodar Region outlined the problem of institutional phenomenon of contemporary Cossacks. Traditional scientific approaches on the part of historical science, culture and local history are not able to reveal the contents of the current situation. In this paper, the authors attempt to form a holistic approach to the phenomenon of the Cossacks on the basis of interdisciplinary connections with the leading role of economic science.

**Keywords:** institutional concept Cossacks, Cossacks economic structure, the economy of the Cossacks.

Процесс возрождения казачества на современном этапе исторического развития общества актуализирует проблему анализа специфики данного феномена ревозрождения казачества, как переломного этапа государственной политики будущей России.

Мощный импульс своего развития казачество в современной России, в частности на Кубани, получило с августа 2012 года, когда по инициативе губернатора Краснодарского края, заговорили о создании казачьих дружин, которые будут нести службу по охране общественного порядка и заниматься национальным вопросом.<sup>1</sup>

Слова губернатора о привлечении казачьих дружин не только к охране общественного порядка, но и к борьбе с незаконной миграцией в регионе, вызвали широкий общественный резонанс, если не сказать больше. Дискуссии разгорелись в личном микроблоге А.Н. Ткачева, где его высказываниям сразу придали неоднозначный оттенок. На Кубани был издан Закон Краснодарского края №2557-КЗ

<sup>1</sup> Речь губернатора Кубани Александра Ткачева о казачьей полиции 3 августа 2012 года.  
<http://www.echo.msk.ru/blog/echomsk/915673-echo/>

от 26.07.2012г., существенно повысивший статус казачества. Данный закон внес изменения в закон Краснодарского края от 28 июня 2007года №1267-КЗ «Об участии граждан в охране общественного порядка в Краснодарском крае». Так, статья 7 «Добровольные народные и казачьи дружины» звучат сегодня следующим образом. *Пункт1.* Общественные формирования, казачьи общества при наличии соглашения с соответствующим правоохранительным органом, могут осуществлять свою деятельность в форме добровольных народных и казачьих дружин. *Пункт3.* Казачья дружина – добровольное объединение граждан Российской Федерации из числа членов казачьих обществ Кубанского войскового казачьего общества, достигших возраста 18 лет, взявших на себя обязательства по несению государственной и иной службы. Порядок образования структуры, принципы деятельности, задачи и функции казачьей дружины определяются казачьим обществом. *Пункт4.* Члены добровольной народной и казачьей дружины исполняют свои обязанности совместно с сотрудниками правоохранительных органов.

Активное участие принимает казачество Кубани, в частности хуторские казачьи общества Краснодарского отдела, а именно ХКО «Офицерская казачья сотня», ХКО «Шереметьевский курень» и др. в реализации Закона Краснодарского края от 21 июля 2008г. №1539-КЗ « О мерах по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних в Краснодарском крае». Закон устанавливает правовую основу для защиты жизни и здоровья несовершеннолетних, профилактики их безнадзорности и правонарушений на территории Краснодарского края в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законодательством и общепринятыми нормами международного права. В Законе оговариваются обязанности в указанной сфере деятельности органов и учреждений, осуществляющих профилактику безнадзорности и правонарушений, определен порядок взаимодействия с другими звеньями системы профилактики и, в частности, с казачьими обществами.

За прошедшее время, рассматривая новое институциональное качество, социальную роль казачества, можно попытаться дать оценку процессу новой волны активизации, с позиции исторической, экономической и управленческой научных концепций.

Для начала, по нашему мнению необходимо пояснить позицию, по поводу авторской точки зрения, что современный этап развития института казачества – есть не самостоятельный процесс, а закономерный результат более общего и раннего процесса возрождения казачества, порожденного социально экономической трансформацией всей экономической системы, связанного с крушением командно-административной системы бывшего советского союза.

То, что воспринимается, как смелый шаг крупного регионального политика (А.Н. Ткачев) – и это нельзя замалчивать, на наш взгляд, есть проявления действия объективных законов социального развития, и обусловлено как багажом всей истории казачества, так и факторами последствия этапа возрождения конца XX начала XXI веков, и что особенно подчеркивается авторами настоящего исследования теми вызовами и условиями которые непосредственно предшествовали сегодняшнему этапу развития института казачества.

Более того, нами последовательно будет доказано, что в своей исторической ретроспективе казачество неоднократно подходило к тому пороговому значению, к той критической массе, после которой процесс активизации возрождения, приобретал поистине фронтальный размах и подлинно социально-институциональную глубину в современном обществе.

Отсюда целью настоящей статьи выступает поиск закономерностей развития казачества на современном этапе его возрождения с междисциплинарных методологических позиций исторической, экономической и управленческой науки.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач.

**Первое** раскрыть значимость и актуальность поиска объективного базиса процесса возрождения казачества, что на наш взгляд позволит приступить к моделированию будущего (временной и содержательный аспекты) казачества как общественного института. Перейти от регионализации предметно-объектной области исследования к системному анализу казачества, как социального феномена всей современной России.

**Второе** сформировать методологический конструкт, позволяющий анализировать институциональное возрождение казачества с позиций междисциплинарного подхода, характеризуемого, как целостного и комплексного.

**Третье**, отдавая себе отчет, что формируемый методологический конструкт является новым инструментом изучения социальных явлений и процессов, обосновать не только его новизну, но и практическую ценность, с точки зрения методологии общественных наук.

**Четвертое**, при помощи сформированного инструментария попытаться подтвердить гипотезу о предопределенности современного этапа возрождения казачества, на основе анализа всех предшествующих «волн институционального возрождения».

**Пятое**, построить институциональную матрицу, как модель, описывающую закономерность процесса возрождения казачества в России. Все это, по нашему мнению, позволит не только лучше понять институциональное окружение казачества в современном обществе, но и позволит вскрыть структурные противоречия институтов и интересов по вопросу активизации процесса возрождения казачества.

Постановка задачи по раскрытию значимости и актуальности поиска объективного базиса, процесса возрождения казачества в постсоветской России, сравнительно новая научная задача. Большинство авторов концентрируют усилия в задаче классификации этапов возрождения казачества, и только немногие добавляют анализ причин и факторов этого процесса.

По нашему мнению, подход, который применяет большинство авторов выражает научную парадигму исторической науки, оставляя вне рамок научного анализа экономические и управленческие подходы.

Анализируя этапы возрождения казачества, большинство авторов основываются на анализе разрозненных, внесистемных данных, характеризующих этот процесс в рамках отдельных территорий и институциональных форм возрождающегося казачества.

Различие предложенных в классификации этапов возрождения казачества продиктовано, по нашему мнению: различием в количестве критериев, взятых за основу, при построении систем этапного возрождения, характеристикой доминантного набора критериального арсенала, предпочтениями авторов, а также излишней выпуклостью анализа «местечково-территориальных» особенностей анализируемых форм казачьих объединений.

В свою очередь, подход авторов позволит подвести методологическую базу для анализа всего разнообразия казачьих организаций, как по приписке к войску или реестру (целостность казачества, как условия протонациональности), так и объяснить различия в уровне развития возрождения, институциональной зрелости региональных

форм, которые проявляются в неоднородности как по субъектам Российской Федерации в целом, так и в рамках каждого субъекта, в частности.

Нами уже отмечалось, что при анализе сути и содержательной характеристики казачества, требуется специфический подход – экономический или базисный по отношению к надстроечной специфике казачьих регионов. Следовательно, рост внимания к вопросу казачества на современном этапе отражает возрастающую актуальность, а наличие указанных диспропорций в анализе придает особую остроту экономического взгляда на раскрытие содержания возрождения казачества, выступающего основой методологического конструкта темы настоящего исследования.

Необходимость формирования целостной методологии, позволяющей анализировать институциональное возрождение казачества с позиций междисциплинарного подхода, остро ощущается по причине того, что рассматривая казачество с разносторонних позиций, например, историка, искусствоведа, правоведа или специалиста в области государственного управления, приходится сталкиваться с односторонностью анализа **процесса возрождения казачества**.

Разобщенность взглядов и суждений отражает специфику субъективных оценок на предмет, объект и метод исследования процесса возрождения казачества, при объединяющем объективном факторе – экономическом интересе.

Авторами данного исследования уже отмечалось, что наличие объективно объединяющего фактора присущего всем исследователям позволяет подвести прочную основу и сформировать мнения о необходимости проводить научный анализ процесса возрождения казачества экономическим инструментарием, безусловно, с включением элементов научного багажа историка, искусствоведа, специалиста в области государственного управления или правоведа.

Анализируя казачество с точки зрения различных научных концепций, необходимо обратить внимание на ряд особенностей данного институционального феномена.

В зависимости от того, какая концепция будет положена в основу проводимого исследования – историческая глубина генезиса казачества, институциональная наполняемость и эволюционный горизонт развития будет различным.

Так историк отметит, что казачество формировалось в период с XII-XIII веков и являлось отражением исторических процессов той эпохи. Для правоведа будет более важно первое упоминание о казачестве в качестве формального признаваемого института, закрепляющего статус и положение в обществе (деление по войскам, на линейных, реестровых и не реестровых казаков). Так же и для специалиста по культуре казачества первостепенной будет своя специфика казачества в виде особенностей фольклора, быта и традиций. Поэтому определение исторически значимых точек в развитии казачества для всех групп исследователей будет разным, или всегда будет рассматриваться в узком контексте.

Возможностью перехода к целостному видению возрождения и дальнейшему формированию «судьбы» казачества потенциально обладает методологический подход на основе экономической концепции развития казачества, учитывающий историческое наследие, современную обстановку, будущие цели и вызовы. Поэтому, обосновывая экономический базис исследовательского инструментария процесса возрождения казачества, авторы считают необходимым отметить, что рассмотрение вопроса с данного ракурса позволит сцементировать разрозненные, порой фрагментарные данные остальных подходов.

Действительно исторические вехи формирования, развития, обособления, регионализации и специализации казачества происходило не само по себе, а было

вызвано изменениями в хозяйственном укладе людей в тот или иной исторический период.

Изменение государственной политики, по вопросу казачества на современном этапе в Российской Федерации это не только волевое решение органов власти, а некая историческая закономерность, вызванная социальной необходимостью, подчиненная внутренней логике развития.

Динамический переход, характеризующий современный этап процесса возрождения казачества различен по своим параметрам в зависимости от того, кем из исследователей он будет рассматриваться. Эту особенность также можно наблюдать в работах историков, изучающих казачество в современной России (Ратушняк В.Н., Ратушняк О.В., Бурмакин Г.А., Ольховский О.Ф. и др.)

Стремление большинства авторов предложить свое виденье этапной классификации процесса возрождения казачества в постсоветский, да и в другие исторические периоды закономерен. Позволим привести ряд примеров, подтверждающих нашу точку зрения по вышесказанному тезису.

**Первое** – определение постсоветского периода. Если подходить формально, то даже здесь возможны разночтения, дата распада восточного блока (1989г.) или дата принятия декларации об образовании СНГ декабрь 1991. Так в промежуток более двух лет можно поместить несколько точек отсчета возрождения казачества.

**Второе** – предметная конкретика казачества, как фольклора, рода войск или хозяйственного уклада этноса с претензией на самоопределение.

Если рассматривать с позиции фольклора (такие яркие примеры, как фильм «Кубанские казаки», Кубанский казачий хор), то говорить о возрождении казачества некорректно, так как в этом своем качестве оно не только не преследовалось государством, но и активно поддерживалось. Так же можно добавить, что если по поводу реабилитации казачества и были приняты так называемые «ельцинские законы», – формального, полноправного возрождения казачества, как рода войск с полным набором присущих прав и обязанностей, не произошло по настоящее время.

Парадоксальная ситуация, так у внутренних войск есть даже авиация и тяжелая бронетехника, а разумное предложение региональных властей вооружить казаков травматическим оружием вызвало «бурю в стакане». Как обычный законопослушный гражданин любой совершеннолетний может приобрести к использованию, «травмат», а казаку нельзя. Так и хочется задать вопрос, это от страха или от недоверия?

**Третье** – формализованность казачества, как форма организации. Начиная с середины девяностых годов 20 века, казачье движение оказалось расколото на две группировки: "реестровых" – изъявивших желание служить государству, и "общественников" – сохраняющих независимость от государства. Это все породило негативные эффекты процесса возрождения, напоминающие выбор «Ты за белых или за красных?». Только встав на путь возрождения, казацкий народ тут же столкнулся с расколом. Отсюда оправданно возникает вопрос: изучая возрождение казачества, мы должны брать за точку отсчета возрождение реестрового казачества, или общественников, и если «реестровиков» – то с даты де-юре или де-факто?

И таких вопросов будет еще больше, если не подвести методологическую базу под анализ процесса возрождения казачества.

Необходима подложка, на которой комфортно, а самое главное логично и целостно разместятся с точки зрения историков, и искусствоведов, представителей духовенства, управленцев и силовиков.

Практическая реализация этой задачи на наш взгляд возможна только на основе институциональной методологии экономической науки, объединяющей объективно

существующий хозяйственный базис и субъективное разнообразие институтов надстройки в виде идеологии, организации и права.

Историческая важность современного этапа казачества подтверждается тем, что в своей конкретной предметной очерченности (фольклор, организации, самоидентификация) или внутренних факторов: казачество в той или иной мере уже возродилось, в ряде конкретных форм даже и не исчезало, а подлинное, фронтальное, всеобъемлющее возрождение происходит под воздействием внешних вызовов и угроз.

Топтание перед «Рубиконом» закончилось, если не ответить на вызовы, не решить те задачи, или не выполнить свое историческое предназначение казачество исчезнет как целостный социальный феномен, оставшись в виде традиции и мифов.

Однако необходимо отметить, что эта нерешительность частично оправдывалась отсутствием подходящей задачи, действительно не пошлешь же казаков с шашками против баллистических ракет. Здесь необходима специфическая задача, масштаб которой в ее уникальности, или в филигранности, надо попытаться пройти по лезвию бритвы.

Как нам представляется, сегодня еще раз следует отметить уникальность исторического момента, когда казачество не только получило достойную цель в настоящем и будущем, но и внутренне созрело для ее достижения, как с позиции обеспеченности ресурсами, так и внутренней организацией, – и хотелось бы надеяться всем патриотично настроенным гражданам духовно идеологическим единством.

Что же это за цель и почему она доступна только казачеству? Во-первых, это противодействие терроризму и экстремистской деятельности. Экстремизм, терроризм – в последнее время эти слова на слуху у каждого из нас. Телевидение, радио, печать много говорят и пишут о терроризме, и для этого есть все основания. Проблема терроризма стала актуальной во всем мире. Конец XX – начало XXI вв. стали свидетелями существенного повышения агрессивности человека, серьезных вспышек различных видов экстремизма, который нередко смыкается с терроризмом. Многие экстремистские проявления имеют религиозную окраску. Повсеместно получили распространение такие террористические акты, как заказные убийства, захваты заложников, похищения людей, организация взрывов, захваты воздушных судов, другие акты насилия.

Экстремизм (от фр. *extremisme*, от лат. *extremus* – крайний) – приверженность крайним взглядам и, в особенности, мерам (обычно в политике).

Слово “террор” происходит от латинского “*terror*” – страх, ужас. В разное время терроризм применялся как форма запугивания или физического уничтожения противника. Экстремизм, как известно, в самом общем виде характеризуется как приверженность к крайним взглядам и действиям, радикально отрицающим существующие в обществе нормы и правила.

В целях противодействия экстремистской деятельности федеральные органы государственной власти, а также органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции в приоритетном порядке осуществляют профилактические, в том числе воспитательные, пропагандистские, меры, направленные на предупреждение экстремистской деятельности. Государством на борьбу с экстремизмом мобилизованы колоссальные ресурсы. Создаются структуры непосредственной целью деятельности, которых выступает противодействие экстремизму. Принимаются «жесткие» законы, финансируются программы профилактики экстремизма и развитие толерантности в обществе. Актуализируется данное направление и среди задач правоохранительных органов. Однако при всех усилиях постоянно приходится сталкиваться с ситуацией,

когда государство реагирует на трагические последствия и не всегда способно их предотвращать.

Во-вторых, снятие напряженности в межнациональных отношениях через более мотивированное привлечение руководителей диаспор к организации культурно-общественных мероприятий территорий проживания разных народов.

На наш взгляд, неэффективность государственной деятельности по борьбе с экстремизмом обусловлена: несовершенством, не гибкостью государственного механизма в этом направлении; институциональной односторонностью воздействия на участников этнических конфликтов; недостаточной работой с представителями разных сообществ и диаспор.

Проблема признания «правоты одних в споре с другими», когда приходится противопоставлять интересы всего общества и меньшей его части, накладывает серьезные ограничения для государства, так как государство само становится участником конфликта.

Особенно остро ситуация обстоит на юге России. Клубок исторических противоречий дополненный современными экономическими, культурными, религиозными различиями, не без заинтересованности внешних «конкурентов» России на геополитических территориях, не позволяет надеяться на скорый результат такой деятельности.

Понимание особой роли казачества на современном этапе его возрождения авторы связывают с особым институциональным статусом этого явления.

В ситуации, когда государство защищает один социум от проявления агрессии другого социума, всегда высоки риски роста националистических настроений и обострения конфликта, независимо применяется политика «кнута или пряника» к конфликтующим сторонам. В этих условиях необходим субъект со взаимоисключающими свойствами, а именно: нацеленность на поддержание государственной целостности, державности, как имманентной особенности, без ущемления своего интереса, и гарантии защиты интересов всех граждан Российской Федерации.

Существование такого субъекта подтверждается всем ходом истории государства российского – это казачество! Именно казачество, как уникальный элемент общества, который своим существованием позволяет сохранять целостность и державность государства, а государство, в свою очередь, бережет его традиции и самобытность.

Уникальность казачества проявляется в отсутствие интересов как нации, вместе с тем наличием признаков национальной самоидентификации, целостности и пассионарности (жертвенности за веру и отечество), как цементирующей основы различных культур. Территориально-культурный принцип организации вместо этнокультурного разъединения народов.

Нельзя не согласиться со словами русского классика Л. Н. Толстого: «Граница породила казачество, а казаки создали Россию». Живя и воюя в самых разных точках Евразии, казаки всегда соприкасались с самыми разными народами. В разные Казачьи Войска по службе «интегрировались» представители народов, рядом с которыми жили казаки. В Донском Войске было немало калмыков, в Терском – осетин, в отношении забайкальских казаков многие отмечали их «полубурятские лица».<sup>2</sup> Современное

---

<sup>2</sup> Браун Егор Васильевич - кубанский казак ст. Кореновской, Кубанский государственный университет, г. Краснодар. КУБАНСКИЕ КАЗАКИ И ЗАКУБАНСКИЕ ЧЕРКЕСЫ ПО ВОСПОМИНАНИЯМ ПОЛКОВНИКА Ф.И. ЕЛИСЕЕВА // «Кубанская Казарла». - 2013. - № 4 (июль). - С. 14 - 19

общество должно многому научиться у казаков прошлого в вопросах мирного, добрососедского сосуществования и опыта толерантности (терпимости) не на словах и лозунгах, а на деле.



Рисунок 1. Кубанские казаки и за кубанские черкесы начало XXв.

Для определения направлений такого совершенствования возможно построить институциональную матрицу процесса возрождения казачества в которой, по мнению авторов, следует отразить позитивное состояние (характер современной институциональной структуры процессов возрождения) и нормативное определяющее направление совершенствования институциональной структуры казачества, как базового элемента трансграничных этнокультурных слоев нашего общества.

Уровни соприкосновения	Наследие (традиции)	Современность (проблемы)	Будущее (задачи)
Культурный уровень	Традиции	Проблемы	Задачи
Экономический уровень	Уклад	Воспроизводство	Собственность
Организационный уровень	Организационная структура	Формирование элементов управления	Организационная самостоятельность
Идеологический уровень	Пассионарность	Уникальность	Пассионарность

Рисунок 2. Матрица закономерности процесса возрождения казачества

Культурный уровень в своем наследии характеризуется традицией различия культур, как «микс» казачества и региональных особенностей местных народов. На современном этапе – проблемой потери тесной связи между всеми участниками общественных отношений, в связи с историческим отсутствием казаков (1920-1991гг.), как основы построения поликультурного социума. В нормативном содержании будущее культурного уровня проявляется в формировании амбициозных задач создания «плавильного котла» казачьей цивилизации.

Экономический уровень в своем наследии характеризуется уникальностью хозяйственного уклада казачества (см. Кизим А.А., Чапля В.В., 2012г.), основанного на принципах ведения хозяйства в условиях децентрализации ресурсов, самокупаемости, хозяйственной самостоятельности, и нацеленности на государственные интересы в



своей службе. В настоящее время – отсутствием необходимых (достаточных) условий для своего воспроизводства на основе самобытности, позволяющей раскрыть весь потенциал, скрытый в казачестве как социально-историческом институте. Для устойчивого воспроизводства института казачества в будущем необходимо на уровне экономики перейти от унижительного дотационного механизма финансирования к созданию экономической базы расширенного воспроизводства за счет формирования казачьей собственности, как полноценного элемента хозяйственного механизма.

Надо сказать, что подвижки в этом направлении есть. Сегодня все большее число казаков соорганизуется в военизированных охранных агентствах, образует кооперативные сообщества в торговле и в сфере АПК. Отдельные казачьи общества наделены земельными участками, перешедшими в собственность казаков.

Организационный уровень в своем наследии характеризуется спецификой организационной структуры казачества как гармоничного механизма, сочетающего в себе элемент самонастройки в форме казацкой вольности, казацкого круга и демократических начал организации общества, так и жестко вертикально подчиненной военизированной системы управления казачьим войском. На современном этапе происходит формирование элементов управления казачеством, на основе активного государственного вмешательства, формирующего основы для саморазвития казачества в будущем.

Идеологический уровень в своем наследии характеризуется глубокой пассионарностью, основанной на христианских, православных ценностях служения отечеству. При этом необходимо особо подчеркнуть, что в отличие, например, от западно-христианской традиции, православие не ставит своей целью перевод в свою веру представителей других народов. Именно бесконфликтность, открытость православия становится тем идеологическим фундаментом, теми скрепами общества, которого так не хватает в современном обществе. Следует также обратить внимание на воспитание не только подрастающего поколения (культивировать чувство долга, чести), но и прививать адекватное восприятие казачества, как существующего и неотъемлемого элемента общества более старшим поколением, которое обладает казачьими корнями через СМИ, городские мероприятия (например, в г. Краснодаре по воскресеньям проводится «Час славы Кубани»; в рамках такого мероприятия осуществляется активное продвижение идеи казачества в совокупности с демонстрацией традиций, силы и единства Кубанского казачьего войска); в тоже время, многие граждане могут и не обладать казачьими корнями, но быть лояльными в восприятии и поддержании становления (возрождения) казачества как народа.

В нормативном содержании будущее идеологического уровня будет проявляться в формировании взглядов ответственности за развитие общества на новом витке эволюции и пробуждения осознанности широких масс, имеющих родословную от казачества своей миссии, где хозяйственная роль и обязанности базируются на казачьих традициях, искренней духовности и стремлением к долгу, чести и справедливости.

#### Литература:

1. Кизим А.А., Чапля В.В. Трансформация хозяйственного уклада казачества как фактор его развития // Экономический Вестник ЮФО. 2012, № 9.
2. Ольховский О.Ф., Ольховский С.О. История казачества с древнейших времен до 19 века. Ростов на Дону. ЗАО «Книга», 2012. – 320 с.
3. Ратушняк В.Н. История казачества России: учебник для 10 класса. Краснодар. Изд-во «Традиция». 2012. – 280 с.

*Региональная экономика*КВАЗИИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПОЛИГРАФИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ  
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

И.Г. Ларионова, аспирант, КубГУ

Использование разнообразных форм межфирменного сотрудничества позволяет значительно повысить эффективность взаимодействия между субъектами регионального рынка. В связи с этим возрастает актуальность всестороннего исследования различных сетевых форм межфирменных взаимоотношений в экономической системе региона.

Региональная экономическая система является динамической и сложной системой. Воспроизводство необходимых региону благ обеспечивается в процессе функционирования системы через взаимодействие совокупности элементов и способствует удовлетворению возникающих в регионе экономических потребностей. В тоже время региональная экономическая система – это система, которая имеет размеры, связанные с определенным пространством и является одним из видов сложной территориальной системы [1]. Особенности структуры экономической системы региона определяются функциями экономических региональных подсистем, которые формируют экономическую систему региона. В результате исследования экономической системы Краснодарского края, автор приходит к выводу, что в качестве одной из подсистем, влияющих на эффективное развитие региона, можно считать полиграфическую отрасль края.

Последствия финансового кризиса не могли не сказаться на развитии региональных полиграфических предприятий. Негативные явления, вызванные финансовой нестабильностью, повышением конкуренции, ростом неопределенности внешней среды способствуют реорганизационным процессам, которые происходят в полиграфической отрасли [6]. В первую очередь изменения затрагивают организационную структуру общеотраслевого и регионального полиграфического рынка. На смену централизованной форме издательско-полиграфического производства приходит разукрупнение и интеграционное сотрудничество отдельных самостоятельных полиграфических предприятий [3]. Анализ динамики объемов производства предприятий издательской и полиграфической отрасли Краснодарского края за 2007-2012 гг. (рис. 1), свидетельствует о снижении данного показателя в 2009 г. С 2010 г. в полиграфическом комплексе региона наблюдается тенденция повышения объемов производства печатной продукции.

Однако более детальное изучение процессов, происходящих в полиграфической отрасли края, позволяет определить динамику выпуска отдельных видов печатной продукции (табл. 1). В 2012 г. на 58 % по сравнению с 2011 г. сократился выпуск коробок из гофрированного картона. Выпуск книг, брошюр и печатных листовок сократился на 33%. В тоже время произошло увеличение производства упаковочной продукции: ящиков из гофрированного картона на 27%, ярлыков и этикеток из бумаги – на 20%. Сложившаяся тенденция свидетельствует об активном развитии пищевой промышленности края, по отношению к которой полиграфическая отрасль региона выступает обслуживающим производством.

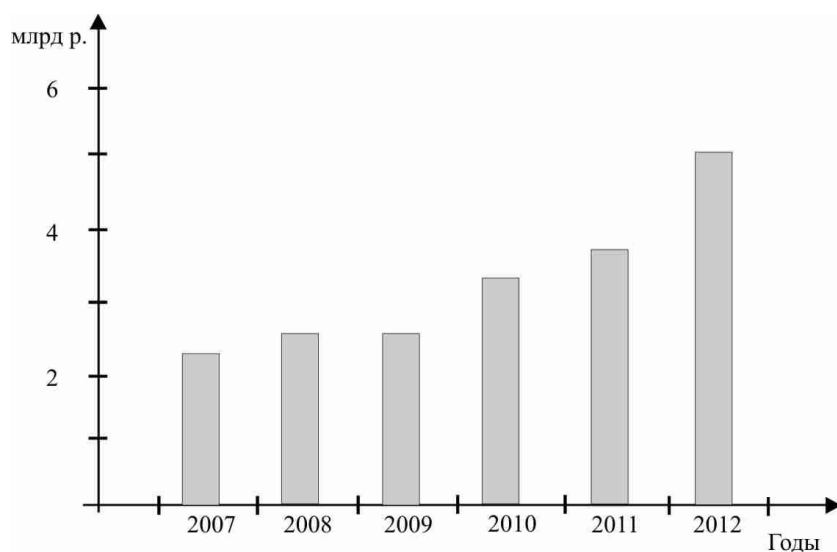


Рисунок 1. Динамика объемов производства предприятий издательской и полиграфической деятельности Краснодарского края за 2007-2012 гг. [8]

Таблица 1 – Объемы производства отдельных видов продукции целлюлозно-бумажной, издательской и полиграфической деятельности предприятий Краснодарского края за 2011-2012 гг. [8]

№	Наименование	2011 г.	2012 г.
1.	Бумага, тыс. тонн	7,7	13,8
2.	Ящики из гофрированного картона, млн кв. м	84,4	107,0
3.	Коробки из гофрированного картона, тонн	19,4	8,2
4.	Журналы (л-отт), млн шт.	7,1	15,0
5.	Газеты (экз, 4 полосы А2), млн шт.	292,8	299,0
6.	Книги, брошюры, листовки печатные (л-отт), млн шт.	142,6	95,8
7.	Ярлыки и этикетки из бумаги (л-отт), млн шт.	1681	2022

Для стабилизации ситуации в полиграфической отрасли на региональном уровне Департаментом печати и средств массовых коммуникаций Краснодарского края была разработана «Стратегия развития телерадиовещания, печатных СМИ и полиграфии до 2020 г.» [2]. Согласно разработанной стратегии предполагается реализация приоритетных направлений деятельности, включающих как совершенствование производственно-технологического и информационно-технического уровней полиграфических предприятий края, так и осуществление мероприятий, оказывающих значительное влияние на социально-политическую сферу региона (рис. 2).

Дальнейшее развитие полиграфической отрасли, с точки зрения автора, возможно на основе формирования и развития межфирменных сетей как одной из квазиинтеграционной формы сотрудничества, повышающей финансовую устойчивость, а также конкурентоспособную и инновационную составляющие бизнеса в условиях нестабильности рыночной среды и высоких рисков. С одной стороны, квазиинтеграционную форму сотрудничества можно рассматривать как отношения

между юридически самостоятельными предприятиями, с другой – как объединение юридически независимых предприятий, которые добровольно дают согласие на осуществление контроля над управлением активами.



Рисунок 2. Основные направления развития предприятий полиграфической отрасли Краснодарского края

В результате такого взаимодействия на региональном уровне может возникнуть гибридная структура, основанная на более длительных контрактных отношениях. При этом полиграфические предприятия-участники межфирменного взаимодействия сохраняют свою автономность, но их действия основаны на строгом выполнении договорных условий, что позволяет исключить непредсказуемое поведение и обеспечить адаптацию к изменяющимся обстоятельствам в условиях неопределенности внешней среды.

Квазиинтеграционное взаимодействие обеспечивает некоторые выгоды вертикальной интеграции и способствует сближению интересов между производителем и потребителем печатной продукции. Это в свою очередь позволяет достичь специализированных соглашений, способствует снижению стоимости единицы продукции, сокращает риски при колебании спроса и предложения на полиграфическую продукцию. Квазиинтеграционная форма сотрудничества является альтернативой полной интеграции. В качестве ключевой проблемы следует выделить совпадение либо несовпадение интересов отдельных полиграфических предприятий при достижении преимуществ, которые оправдывают снижение транзакционных издержек.

Однако для результативного сотрудничества полиграфических предприятий в межфирменном сетевом взаимодействии необходима система оценочных показателей, позволяющих определить эффективность взаимодействия.

Основными статистическими показателями экономической деятельности в полиграфической отрасли являются показатели, отраженные на рис. 3.

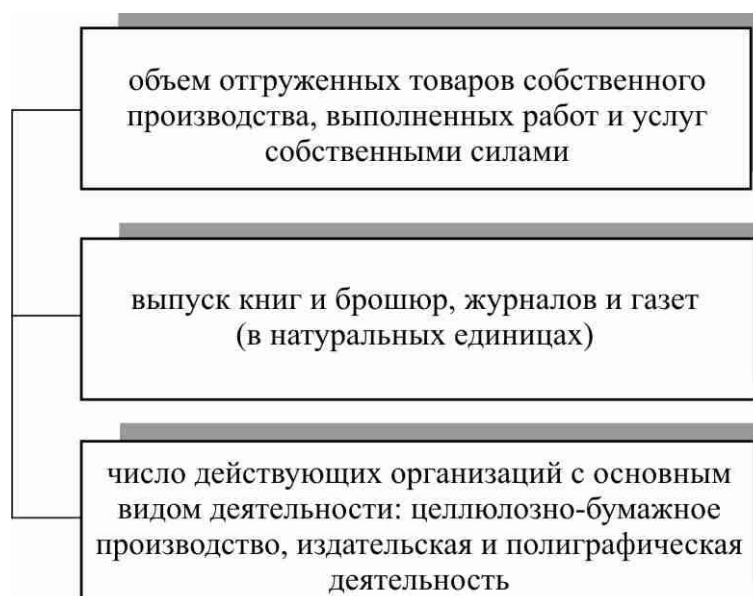


Рисунок 3. Основные статистические показатели экономической деятельности в полиграфической отрасли [7]

С точки зрения автора, система оценочных показателей должна базироваться на результативности финансово-экономического, производственного и организационно-экономического направлений (табл. 2).

Таблица 2 – Основные показатели, используемые для оценки результативности межфирменного взаимодействия полиграфических предприятий на региональном уровне

Направление	Показатели
Финансово-экономическое	– объем производства в стоимостном выражении; – объем производства в натуральных единицах; – рентабельность производства
Производственное	– коэффициент загрузки оборудования
Организационно-экономическое	– общее число заказчиков; – доля постоянных заказчиков; – доля регионального рынка, обслуживаемая полиграфическими предприятиями межфирменной сети
Социальное	– индекс удовлетворенности участников межфирменной сети

Межфирменное сетевое взаимодействие следует рассматривать как одну из форм кооперации между хозяйствующими субъектами региона. В этом случае экономические субъекты объединяют материальные и нематериальные ресурсы для совместного осуществления бизнес-проектов. При таком объединении охраняется юридическая самостоятельность предприятий, а взаимодействие осуществляется на основе заключенного между ними договора. Однако данный подход к определению межфирменных сетей, затрудняет выделение именно процесса межфирменного сетевого взаимодействия из общего многообразия кооперативных форм сотрудничества. Также сетевое межфирменное взаимодействие может возникнуть в результате использования различных ресурсов на формальной и неформальной основе [4]. При этом многообразие форм взаимодействия значительно повышает адаптационные возможности полиграфических предприятий за счет использования ресурсов сетевых партнеров. Учитывая, что коллаборативность является формой кооперации более высокого порядка, автор считает, что межфирменное сетевое взаимодействие на региональном уровне должно базироваться на коллаборативных процессах. Это позволит включать в состав участников межфирменных сетей не только полиграфические предприятия, но также другие фирмы и организации способные повысить финансовую устойчивость и создать конкурентное преимущество в условиях нестабильности внешней среды (рис. 4).

Для совместной разработки стратегии взаимодействия необходимым условием является наличие надежности и доверия между деловыми партнерами. Исследования в этой области показывают, что сетевые партнеры используют информацию и опыт сотрудничества в процессе взаимодействия. При поиске и выборе подходящего сетевого партнера, в первую очередь, анализируется его надежность, которая имеет

решающее значение. В данном случае существенным фактором является репутация, как нематериальный актив каждого из возможных партнеров. Вместе с тем зачастую имеет место неудовлетворенность сетевых партнеров уровнем доверия, который формируется в процессе взаимодействия на региональном уровне. Это связано с противоречием между ожиданиями одних и действиями других, что отражается на последующих отношениях в ходе делового партнерства [5]. Наличие высокого уровня доверия позволяет снижать издержки, связанные с функцией контроля над исполнением взаимных обязательств. Таким образом, надежность и доверие являются объективно существующими нематериальными активами фирмы, независимыми от форм собственности и оказывающими существенное влияние на формирование поведения фирмы.

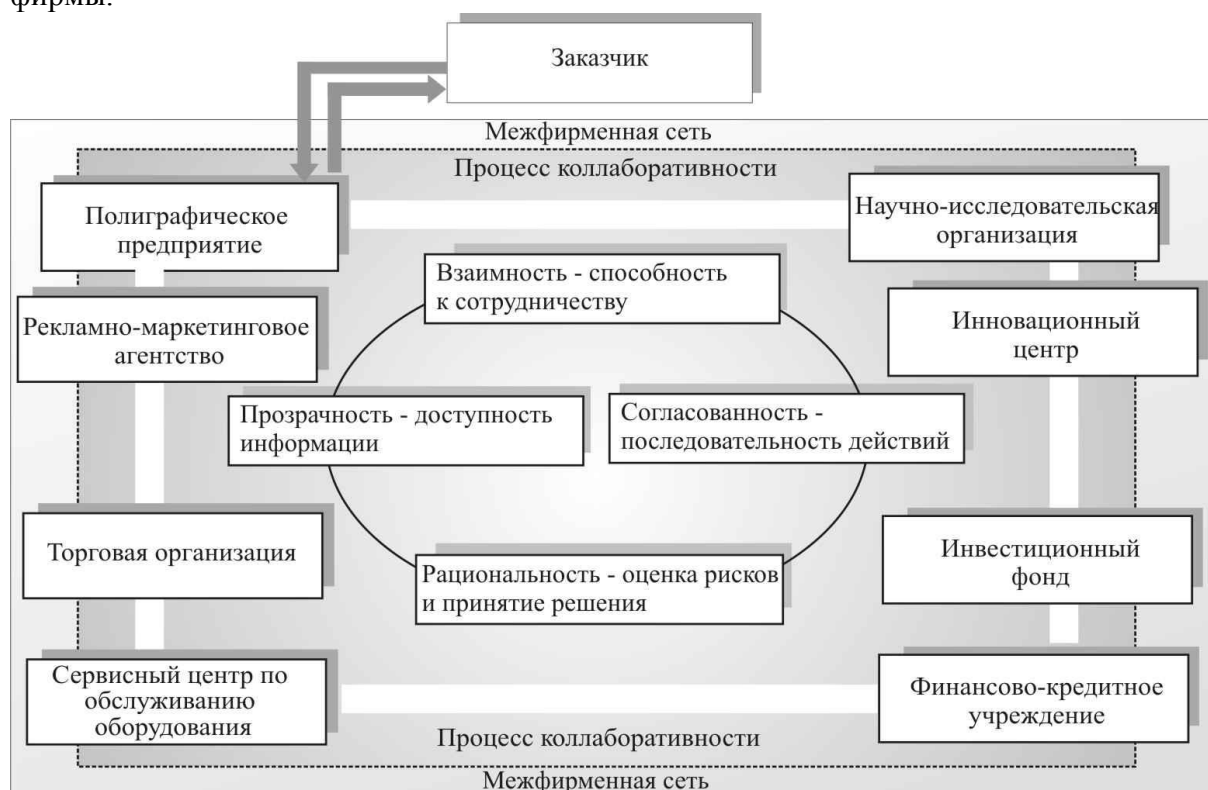


Рисунок 4. Основные составляющие процесса коллаборативности межфирменного сетевого взаимодействия в региональной полиграфической отрасли

На процессы формирования и развития межфирменного сетевого взаимодействия также влияют такие факторы, как обмен информацией, неопределенность среды и риски, ограниченная рациональность. Обмен информацией является необходимым условием для поддержания гибкости межфирменной сети. В связи с более мобильным распространением информации в межфирменных сетях ускоряется обучение и использование знаний.

Автор полагает, что основу формирования межфирменных сетей в полиграфическом комплексе региона должна составлять интегративная система взаимодействия субъектов. Данное предположение позволит использовать конкурентные преимущества участников взаимодействия путем развития связей между отдельными субъектами полиграфического комплекса Краснодарского края (рис. 5).

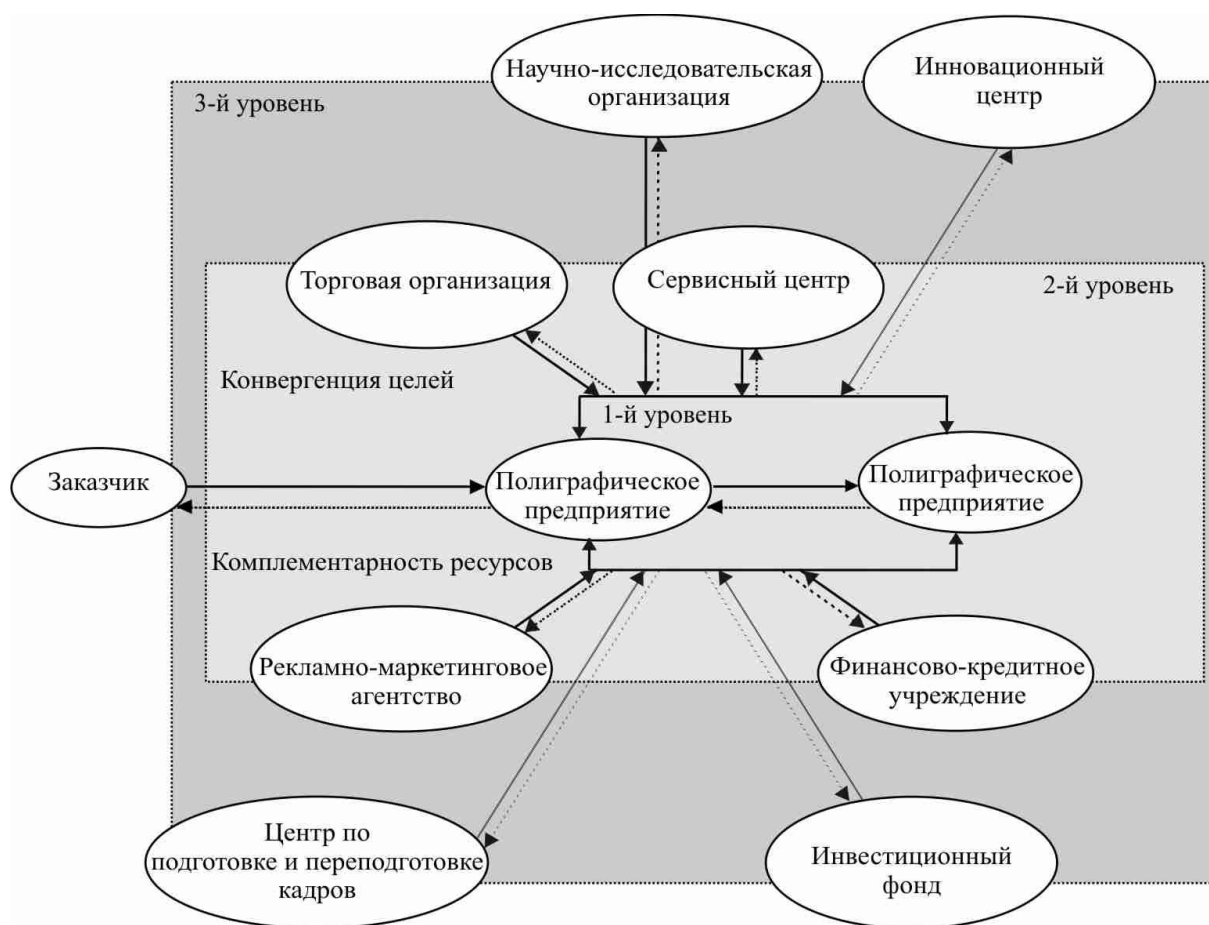


Рисунок 5. Интегративная система взаимодействия субъектов в региональной полиграфической отрасли

Подводя итог, автор приходит к выводу, что формирование межфирменных сетей значительно повысит общий уровень конкурентоспособности полиграфических предприятий Краснодарского края. К преимуществам использования межфирменных сетей в полиграфическом комплексе региона можно отнести следующее:

- использование высокоэффективного оборудования, отлаженных технологических процессов, высокопрофессиональных специалистов позволяет достичь высокого уровня качества;
- применение высокоавтоматизированного скоростного оборудования оптимизирует сроки изготовления печатной продукции;
- расширение спектра заказов, выполняемых полиграфическим предприятием за счет использования субподрядных отношений;
- участие в межфирменном сетевом взаимодействии полиграфических предприятий, маркетинговых и рекламных агентств, торговых организаций, центров по сервисному обслуживанию оборудования, инновационных центров, финансово-кредитных учреждений, центров по подготовке и переподготовке специалистов позволит повысить эффективность функционирования регионального полиграфического комплекса.

#### Литература:

1. Андреев, А.В. Основы региональной экономики / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – М.: КноРус, 2012. – 334 с.



2. Департамент печати и средств массовых коммуникаций Краснодарского края. [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.depsmi.ru/uplod/learning/1/res2/strategiaj2020.doc](http://www.depsmi.ru/uplod/learning/1/res2/strategiaj2020.doc)

3. *Ларионова, И.Г.* Континуальное сценарирование в полиграфии: будущее или настоящее? / И.Г. Ларионова // Вопросы экономических наук. 2013. – №5 (63) – С. 18-20.

4. *Ларионова, И.Г.* Особенности государственного регулирования российского полиграфического рынка / И.Г. Ларионова // Современные гуманитарные исследования. 2013. – № 4(53) – С. 26-28.

5. *Ларионова, И.Г.* Методологические аспекты исследования сетевых структур в бизнес-среде / И.Г. Ларионова // Проблемы экономики. 2013. – №4(56) – С. 41-43.

6. *Ларионова, И.Г.* Полиграфический комплекс России: проблемы и перспективы / И.Г. Ларионова // Экономика, управление, право: научно-практический журнал. 2012. – №11 (35) – С.57-58.

7. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад Управления периодической печати, книгоиздания и полиграфии Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям. 2012. [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.farpmc.ru/rospechat/activities/reports/2012/item1.html](http://www.farpmc.ru/rospechat/activities/reports/2012/item1.html)

8. ФСГС по Краснодарскому краю. [Электронный ресурс] Режим доступа: [www/krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat](http://www/krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat).

## *Маркетинг образования*

### СОДЕРЖАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА И МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

О.В. Вандрикова, соискатель, Краснодарский кооперативный институт

Т.В. Ходырева, соискатель, Краснодарский университет МВД России

Авторская концепция управления системой внутриорганизационного маркетинга современного образовательного учреждения высшего образования включает в себя следующие элементы:

- авторский подход к организации маркетинговой деятельности на основе процессного подхода;
- предложение авторской версии цепочки создания ценности образовательной услуги высшего образования с выделением маркетинговых возможностей в части дополнительного образования;
- формализацию процесса маркетинга образовательного учреждения высшего образования с выделением и характеристикой роли и значения внутриорганизационного маркетинга;
- определение и характеристику содержания, а также специфики внутриорганизационного маркетинга в образовательной деятельности;
- характеристику состава и содержания функций и процесса внутриорганизационного маркетинга образовательного учреждения высшего образования;
- предложение логической модели внутренней маркетинговой среды, элементы которой могут использоваться в качестве базы для организации внутриорганизационной маркетинговой деятельности ОУ ВО;
- методику оценки результативности и эффективности мероприятий внутриорганизационного маркетинга в образовательных учреждениях высшего образования.

В авторском понимании процесс маркетинга – это совокупность видов маркетинговой деятельности, обеспечивающая поиск и реализацию маркетинговых резервов роста эффективности операционной деятельности организации (рис. 1).

Под видом маркетинговой деятельности предлагается понимать разновидность организации маркетинговой активности, дифференцированная по направленности, функциональной значимости и содержанию (табл. 1).

Каждый вид маркетинговой деятельности включает в себя реализацию конкретных маркетинговых функций с учетом специфики вида экономической деятельности, в отношении которого осуществляется маркетинговая поддержка. При этом в составе тактического маркетинга отдельными его функциональными направлениями в авторском понимании являются:

- *previousemarketing, pre-marketing* – маркетинговая деятельность (как правило, при входе на рынок) в отношении субъектов маркетинговой системы предприятия, сотрудничество с которыми не осуществляется либо носит единичный характер;
- *internalmarketing, in-marketing* – маркетинговая деятельность в отношении субъектов системы маркетинга, вовлеченных в операционную деятельность предприятия, прежде всего:



Рисунок 1 – Содержание маркетинговой деятельности предприятия с позиции процессного подхода

- клиентов, находящихся в процессе покупки товаров / оказания услуг;
- действующих поставщиков;
- персонала предприятия;
- действующих посредников;
- externalmarketing, ex-marketing – маркетинговая деятельность в отношении субъектов системы маркетинга, не вовлеченных непосредственно в операционную деятельность предприятия, но могущих оказать существенное значение на ее результативность и эффективность:
  - действующие контактные аудитории;
  - действующих конкурентов;
  - post-marketing – маркетинговое воздействие в отношении бывших субъектов маркетинговой системы предприятия, при этом оно должно быть дифференцировано в отношении удовлетворенных субъектов, временно не задействованных в операционной деятельности, но несущих для предприятия потенциал прибыли, и «потерянных» – оказавшихся от сотрудничества по объективным и субъективным причинам.

Предлагаемый подход позволяет преодолеть функциональную ограниченность маркетинговой деятельности в ее традиционном составе и перейти к использованию процессного подхода, сфокусированного на специфике маркетинговой активности в отношении конкретных субъектов корпоративной системы маркетинга, обладающих потенциалом прибыльности.

Таблица 1 – Классификация видов маркетинговой активности с позиции процессного подхода

Вид маркетинговой активности	Направленность	Цели	Инструменты
1	2	3	4
Стратегический маркетинг	Определение и подготовка выхода на наиболее экономически привлекательные рынки/сегменты рынков с высоким потенциалом потребления	Определение масштаба, сбытового и коммерческого потенциала перспективных рынков/сегментов Формирование корпоративной цепочки ценности и комплекса маркетинга Разработка стратегической программы входа в рынок, бюджетирование, определение ключевых показателей эффективности и их прогноз	Стратегические маркетинговые исследования Стратегический и конкурентный анализ Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование количества перспективных рынков/сегментов, их емкости, структуры, особенностей, числа и состава участников, ценовой, конкурентной, потребительской и ресурсной конъюнктуры Стратегическое маркетинговое планирование и контроль
Тактический маркетинг:	Непосредственно маркетинговая деятельность в выбранных рынках/сегментах	Реализация программ и мероприятий по исполнению стратегической программы	Корпоративный комплекс маркетинга в сокращенной (4P) и расширенных (12P) трактовках
В том числе:			
Pre-marketing (маркетинг при входе на рынок)	Маркетинговая деятельность в отношении субъектов маркетинговой системы предприятия, сотрудничество с которыми не осуществляется либо носит единичный характер	Привлечение клиентов, достаточных для выхода предприятия на безубыточность и формирования запаса финансовой и конкурентной устойчивости	Программы привлечения новых клиентов Массовые маркетинговые коммуникации Ценовые акции Маркетинг баз данных (базы специализированных агентств) Мероприятия и программы в отношении случайных и единичных клиентов (в условиях массового потока клиентов без возможности выработки лояльности)

Окончание табл. 1

1	2	3	4
In-marketing (внутриорганизационный маркетинг)	Маркетинговая деятельность в отношении субъектов системы маркетинга, вовлеченных в операционную деятельность предприятия	Маркетинговая активность по изысканию резервов роста операционной деятельности за счет маркетингового воздействия в отношении: - клиентов, которым проданы/ продаются, реализованы/реализуются товары и услуги - действующих поставщиков; - действующих посредников; - персонала предприятия	Программы контроля качества продукции/услуг и обслуживания Маркетинговые исследования потребительского спроса в процессе продажи продукции/оказания услуги Программы активизации продаж в процессе обслуживания потребителей Маркетинг персонала Трейд-маркетинг PublicRelations Маркетинг поставщиков (аккредитация, тендеры, интеграция в корпоративную информационную систему и т.д.)
Ex-marketing (внешний маркетинг)	Маркетинговая деятельность в отношении субъектов системы маркетинга, могущих оказать влияние на результаты операционной деятельности предприятия и его конкурентоспособность	Маркетинговая активность по изысканию резервов роста операционной деятельности за счет маркетингового воздействия в отношении: - действующих конкурентов; - действующих контактных аудиторий	Мониторинг конкурентов, бенчмаркинг, реинжиниринг GovernmentRelation (GR), кризис-маркетинговые программы Программы конкурентной борьбы в отношении клиентов предприятий-конкурентов и рационально настроенных клиентов Маркетинг баз данных (базы предприятий - конкурентов)
Post-marketing (маркетинг в отношении бывших субъектов маркетинговой системы предприятия)	Маркетинговая деятельность в отношении субъектов системы маркетинга, выбывших из системы маркетинга предприятия	Активность в отношении: - субъектов маркетинговой системы, имеющих положительный опыт сотрудничества с предприятием, но не участвующих в его операционной деятельности в настоящее время - субъектов маркетинговой системы, имеющих отрицательный опыт сотрудничества с предприятием и по этой причине не участвующих в его операционной деятельности в настоящее время	Программы лояльности Маркетинг баз данных (собственная база) Программы аустстаффинга персонала

Как видно из предложенной классификации, содержание тактической маркетинговой деятельности предприятия и используемый маркетинговый инструментарий поддаются значительной дифференциации, связанной со спецификой направленности, целей и инструментов в части предварительного, внутриорганизационного, внешнего, post-маркетинга. При этом ключевым аспектом, обеспечивающим целесообразность подобной дифференциации является возможность мобилизации маркетинговых резервов роста экономической эффективности операционной деятельности конкретного предприятия.

В составе перечисленного инструментария наибольшей неразвитостью отличается проблемное поле маркетинговых возможностей воздействия на клиентов в ходе приобретения ими товаров и/или оказания услуг (т.е. непосредственно в ходе цикла операционной деятельности предприятия - инициатора маркетингового процесса). Между тем, такое воздействие возможно, как минимум, в трех функциональных направлениях:

- участие в программах контроля качества продукции/услуг и обслуживания;
- участия в маркетинговых исследованиях потребительского спроса в процессе продажи продукции/оказания услуги, применение методов краудсорсинга;
- программы активизации продаж в процессе обслуживания потребителей.

Авторская визуализация цепочки создания ценности образовательной услуги высшего образования с выделением маркетинговых возможностей в части дополнительного образования приведена на рис. 2.

Как видно из приведенного рисунка, к основным видам деятельности современного образовательного учреждения ВО мы относим:

- профессиональная ориентация и профилирование трудоспособности при приеме;
- реализация основной образовательной программы по выбранной специальности в части трансляции знаний;
- освоение основной образовательной программы по выбранной специальности в части получения умений (за счет участия в проектах в ходе освоения ООП);
- реализация основной образовательной программы по выбранной специальности в части формирования профессиональных навыков за счет прохождения практик в ходе освоения ООП;
- помощь в трудоустройстве после окончания вуза;
- возможность освоения программы второго высшего образования одновременно с ООП.

При этом финансовый результат от реализации основных видов деятельности (за исключением бюджетной составляющей) должен соответствовать следующим ориентирам:

- 70–80% общего объема выручки;
- 60% прибыли ОУВО.

Реализация дополнительных видов деятельности в цепочке создания ценности современного ОУ ВО, на наш взгляд, может включать:

- реализацию в самостоятельном структурном подразделении ОУ ВО учебных программ среднего профессионального образования;



Рисунок 2 – Цепочка ценности образовательного продукта высшего образования в деятельности современного образовательного учреждения

– реализацию учебных программ дополнительного профессионального образования для студентов в ходе освоения ООП и сторонних слушателей (дополнительные учебные курсы, семинары, стажировки, тренинги, мастер-классы, конкурсы, проекты, работа в период обучения), обеспечивающих выработку и актуализацию профессиональных умений и навыков на базе внедрения современных форматов образовательной деятельности;

– внедрение и коммерциализацию использования инновационных информационных образовательных и научных ресурсов ОУ ВО (библиотека вуза, электронные ресурсы, виртуальное образовательное пространство);

– разработку и реализацию программ послевузовского образования в формате «lifelong learning» (непрерывное обучение в течение всего профессионального жизненного цикла работника);

– реализацию программ совместного международного обучения в иностранных вузах – партнерах;

– участие в программах внутреннего маркетингового контроля качества образовательного процесса;

– реализацию комплекса дополнительных услуг, сопровождающих основной образовательный процесс: проживание, питание, стипендии, безопасность, медицинская помощь и т.д.

Финансовый результат от реализации дополнительных видов деятельности должен соответствовать следующим ориентирам:

– 20–30% общего объема выручки;

– 40% прибыли ОУВО.

Такой подход позволяет обеспечить рост общего показателя операционной прибыли и рентабельности деятельности ОУ ВО за счет коммерчески эффективного внедрения инновационных образовательных продуктов и технологий, обеспечивающих более качественное удовлетворение образовательных нужд и потребностей и переход к концепции непрерывного взаимодействия вуза с обучающимся контингентом и контингентом выпускников до, в ходе и после окончания основного образовательного процесса.

С точки зрения процессного подхода к организации маркетинговой деятельности внутриорганизационный маркетинг может быть определен как структурный бизнес-процесс корпоративной системы маркетинга образовательного учреждения, включающий в себя два основных функциональных блока:

– маркетинговый мониторинг, контроль и аудит хода основного образовательного процесса;

– маркетинговые воздействия в отношении потребителей, поставщиков (в т.ч. персонала), посредников, партнеров вуза, реализуемые непосредственно в ходе рыночного взаимодействия по поводу купли-продажи ресурсов операционной/предпринимательской деятельности и продукции/работ/услуг/продуктов образовательного учреждения.

Содержание внутриорганизационной маркетинговой деятельности в авторском видении представлено на рис. 3.

Из приведенного рисунка видна стратегическая направленность внутриорганизационного маркетинга образовательного учреждения – рост результативности и эффективности образовательной деятельности за счет взаимодействия с субъектами корпоративной системы маркетинга на базе



идентификации, исследования и удовлетворения их нужд и потребностей в ходе операционной деятельности образовательного учреждения.

При этом важным аспектом рассматриваемой проблематики является, на наш взгляд, то обстоятельство, что поиск и реализация маркетинговых резервов роста операционной эффективности образовательной деятельности ни в коем случае не должны ограничиваться маркетинговым сопровождением реализации основного образовательного процесса, но должны быть направлены на:

- повышение доли продаж услуг и продуктов дополнительного образования и рост общей рентабельности операционной деятельности за счет более высокой наценки по дополнительным образовательным продуктам;

- непрерывное получение преимуществ финансового и нефинансового характера за счет маркетингового взаимодействия с субъектами корпоративной маркетинговой системы образовательного учреждения непосредственно в ходе сотрудничества.

Специфика внутриорганизационного маркетинга в высшей школе может быть охарактеризована следующими обстоятельствами:

- невозможность объективной оценки качества образовательного продукта до момента его предоставления;

- наличие потерь в результативности и эффективности образовательного учреждения вследствие недостаточного внутреннего операционного и маркетингового контроля хода реализации основного образовательного процесса;

- длительный цикл предоставления традиционных образовательных продуктов высшего образования, обеспечивающий возможность маркетингового воздействия на перспективных потребителей услуг высшего и дополнительного профессионального образования не только до, но и непосредственно в ходе основного образовательного процесса;

- традиционно теоретическая направленность традиционных образовательных продуктов высшего образования при недостатке выработки умений и навыков, востребованных работодателями на рынке трудовых ресурсов;

- возможность актуализации профессиональной компетенции обучающихся непосредственно в ходе традиционного образовательного процесса за счет дополнительного предложения услуг и продуктов дополнительного профессионального образования;

- возможность создания и непрерывного развития базы лояльных клиентов для мероприятий post-маркетинга в части дополнительного профессионального образования обеспечения перехода к концепции непрерывного профессионального образования в течение жизненного цикла специалиста.

Визуализация состава и содержания функций и процесса внутриорганизационного маркетинга образовательного учреждения высшего образования в авторском видении представлена на рис. 4.

Как видно из приведенного рисунка, авторский подход к организации внутриорганизационной маркетинговой деятельности в образовательном учреждении высшего образования включает:

## Основные направления маркетингового воздействия во внутриорганизационном маркетинге образовательного учреждения высшего образования



Рисунок 3 – Содержание внутриорганизационного маркетинга образовательного учреждения высшего образования

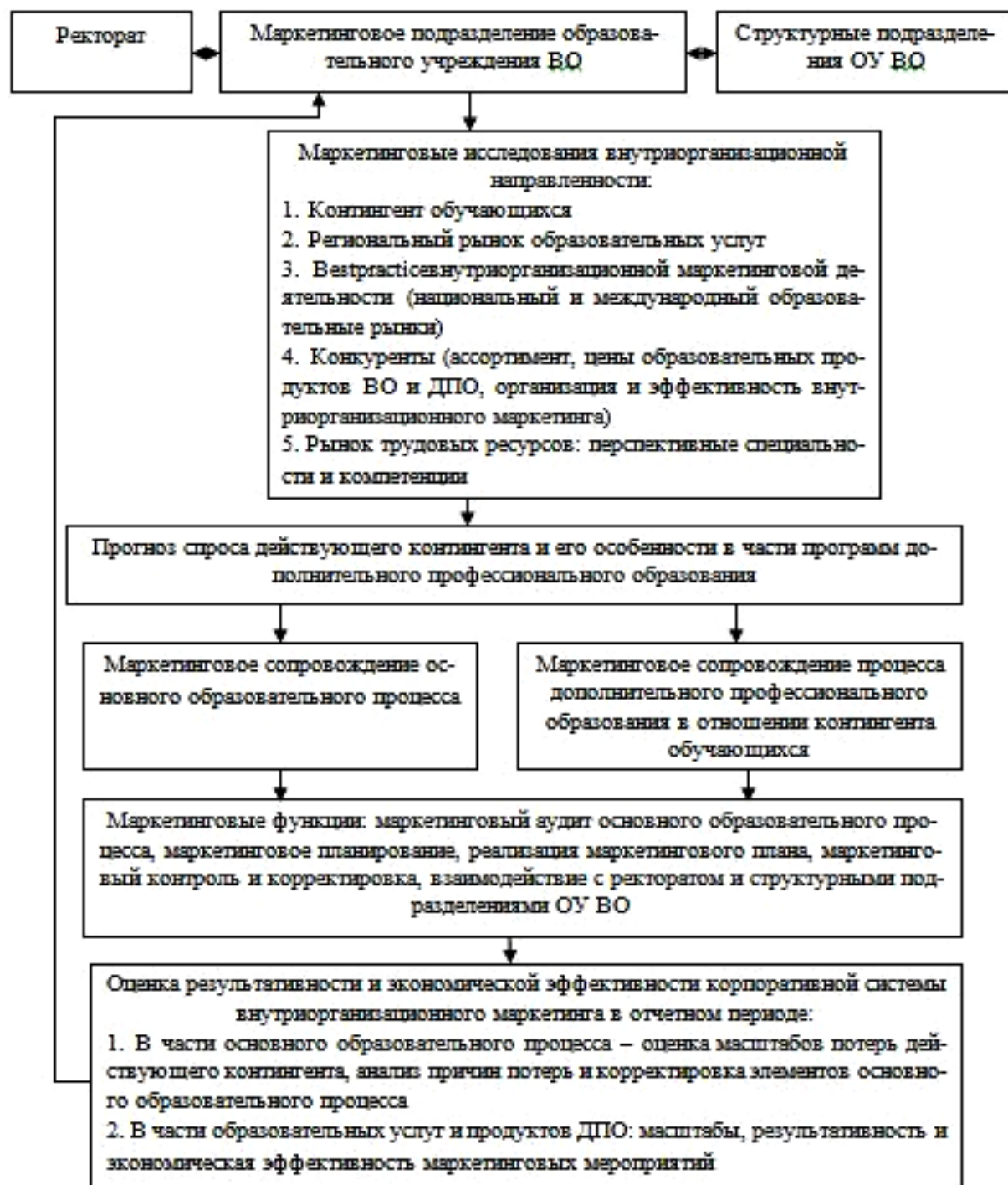


Рисунок 4 – Процесс внутриорганизационного маркетинга в отношении потребителей в образовательном учреждении высшего образования

– реализацию комплекса специализированных маркетинговых исследований внутриорганизационной направленности (контингент обучающихся, региональный рынок образовательных услуг, bestpractice внутриорганизационной маркетинговой

деятельности (национальный и международный образовательные рынки), мониторинг конкурентов (ассортимент, цены образовательных продуктов ВО и ДПО, организация и эффективность внутриорганизационного маркетинга), исследования рынка трудовых ресурсов: перспективные специальности и компетенции;

- формирование прогноза спроса действующего контингента и его особенности в части программ дополнительного профессионального образования, а на его основе плана внутриорганизационной маркетинговой деятельности;

- маркетинговое сопровождение образовательного процесса (основного, ДПО) в виде реализации маркетинговых функций: маркетинговый аудит основного образовательного процесса, маркетинговое планирование, реализация маркетингового плана, маркетинговый контроль и корректировка, взаимодействие с ректоратом и структурными подразделениями ОУ ВО.

Логическим итогом процесса внутриорганизационного маркетинга ОУ ВО в операционном цикле должна являться оценка результативности и экономической эффективности корпоративной системы внутриорганизационного маркетинга в отчетном периоде:

1. В части основного образовательного процесса – оценка масштабов потерь действующего контингента, анализ причин потерь и корректировка элементов основного образовательного процесса.

2. В части образовательных услуг и продуктов ДПО: масштабы, результативность и экономическая эффективность маркетинговых мероприятий.

Предлагаемый бизнес-процесс инициируется до начала операционного цикла и финализируется по его итогам, обеспечивая ректорат ОУ ВО необходимыми маркетинговыми плановыми и отчетными данными, пригодными для использования в перспективных и текущих маркетинговых планах и прогнозах.

Логическая модель внутренней маркетинговой среды, элементы которой могут использоваться в качестве базы для организации внутриорганизационной маркетинговой деятельности ОУ ВО, приведена на рис. 5.

Из приведенной модели видно, что маркетинговым потенциалом в части организации внутриорганизационной маркетинговой деятельности в отношении контингента студентов, обучающихся в вузе, обладают:

- физическое образовательное пространство вуза (учебные корпуса, лаборатории, аудитории, инфраструктура физической культуры и спорта и т.д.);

- виртуальное образовательное пространство (совокупность информационных ресурсов и технологий, обеспечивающих управляемое течение основного и дополнительных образовательных процессов);

- средства и методы внутреннего маркетингового контроля;

- информационные образовательные и научные ресурсы (электронная библиотека вуза, российские и международные системы учебной и научной информации, информационные ресурсы кафедр, факультетов и ректората и т.д.);

- образовательные и исследовательские методы и технологии (гранты, исследовательские программы, конкурсы, универсиады и т.д.);

- маркетинговые процессы и события (процесс приема документов, процесс основного и дополнительных образовательных процессов, День первокурсника, День вуза, День факультета, День специальности и т.д.);

- ассортимент и цены услуг и образовательных продуктов ВО и ДПО;

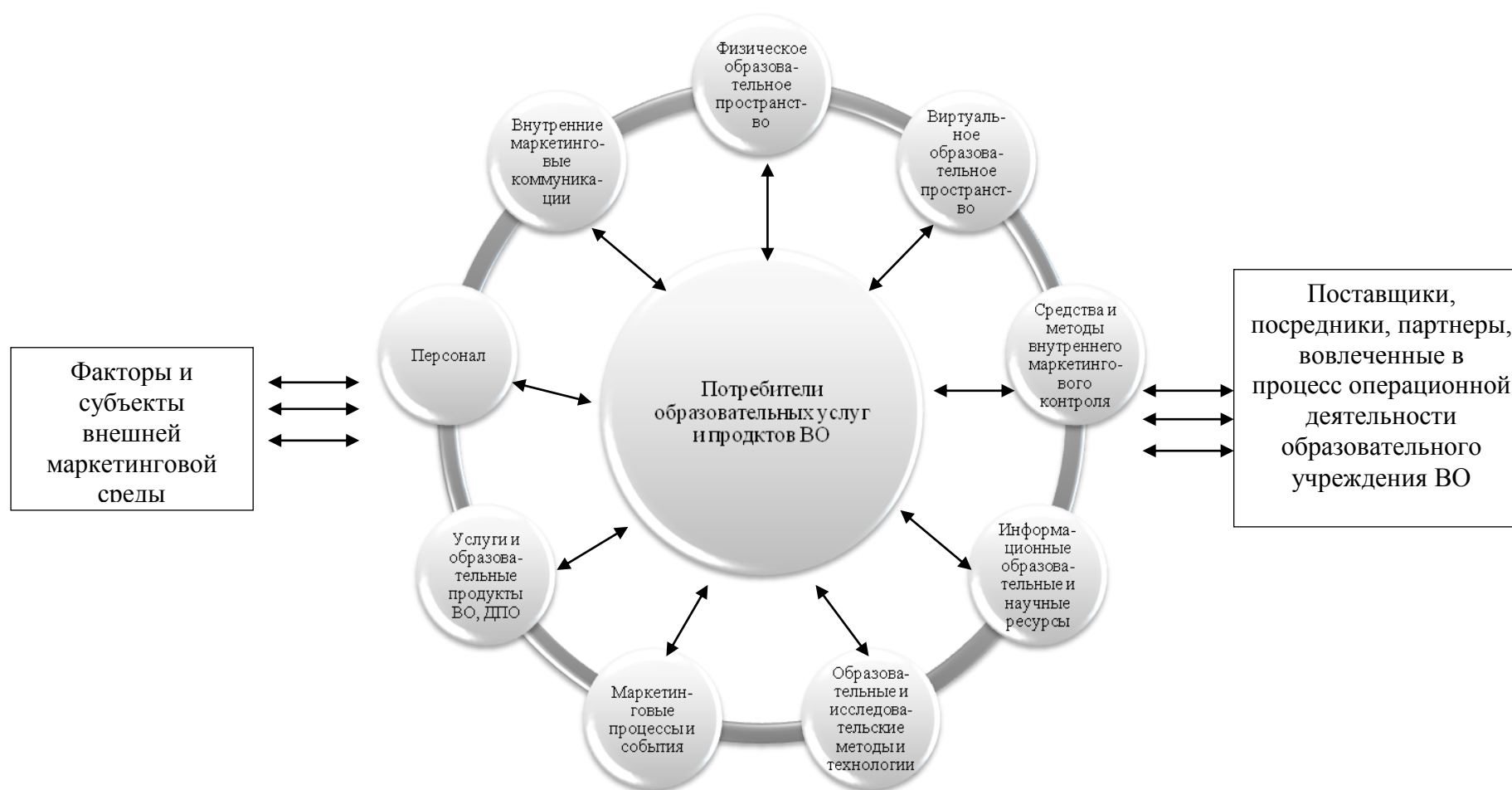


Рисунок 5 – Внутренняя маркетинговая среда современного образовательного учреждения высшего образования (авторская визуализация)

– персонал образовательного учреждения (научно-педагогические работники, сотрудники);

– система внутренних маркетинговых коммуникаций.

Формирование и использование ресурсов полноценной внутренней маркетинговой среды современного образовательного учреждения ВО делает возможным эффективное маркетинговое сопровождение основного образовательного процесса, а также инициацию и продуктивную реализацию бизнес-процесса внутриорганизационной маркетинговой деятельности, направленной на повышение эффективности операционной деятельности вуза за счет более глубокого и качественного удовлетворения нужд и потребностей его клиентов (абитуриентов, действующего контингента, выпускников) на базе непрерывной актуализации образовательной деятельности и внедрения инновационных образовательных продуктов и форматов.

#### Литература:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. СПб., 2011. 496 с.
2. Волкова Н. Маркетинг персонала. URL: [http://www.cfin.ru/encycl/personal\\_marketing.shtml](http://www.cfin.ru/encycl/personal_marketing.shtml).
3. Воронов А.А., Овчаренко Н.А. Моделирование конкурентных процессов в конкурентной среде промышленных предприятий // Практический маркетинг. 2011. № 5. С. 18-27.
4. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. №4. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2010-4/01.shtml>
5. Дмитриева Ю. Оценка уровня конкурентоспособности выпускников вузов // Кадровик. 2011. №9. С. 122-128.
6. Жук С.С. Исследования рынка труда: возможности применения маркетингового инструментария. URL: [http://www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2013/Economics/6\\_129441.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/6_129441.doc.htm)
7. Овчаренко Н.А. Формирование и развитие конкурентной среды в промышленности: теоретический и методологический аспекты. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012. 54 с.
8. Пономаренко Е.Е. Функционирование и развитие рынка труда инвестиционно-привлекательного региона: вопросы теории и методологии. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Краснодар, 2011. 43 с.
9. Рофе А.И. Экономика труда. М., 2011. 400 с.

### *Продовольственная безопасность*

#### ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ АГРАРНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРАН G20 В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Н.В. Зось-Киор, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и права Луганского  
национального аграрного университета (Луганск, Украина)

А.М. Бондарская, магистрант Луганского национального аграрного университета  
(Луганск, Украина)

«Большая двадцатка», будучи одной из наиболее влиятельных группировок стран, имеет исключительный вес в решении целого ряда глобальных проблем. Одним из приоритетных направлений деятельности объединения стало разрешение продовольственного кризиса и усиление продовольственной безопасности. «Большая двадцатка» объединяет 20 ведущих экономик мира, включая страны, которые являются наибольшими производителями и экспортерами сельскохозяйственной продукции. К основным приоритетам G20 на пути к долгосрочному усилению продовольственной безопасности относятся:

- регулирование рынков сельскохозяйственной продукции;
- стимулирование развития складских хозяйств на региональном уровне;
- поддержка снабжения и заготовки сельскохозяйственной продукции;
- поддержка способности всех стран к самообеспечению сельскохозяйственной продукцией;
- усиление глобального управления продовольственной безопасностью.

Однако, управление землепользованием, как главный рычаг влияния на продуктивность сельскохозяйственного производства и обеспечения производства продукции надлежащего качества и в необходимом количестве, рассмотрению не подлежит. Таким образом, страны большой двадцатки нацеливаются не на реформирование глобальной инфраструктуры мирового рынка сельскохозяйственной продукции, обходя стороной первоначальное звено – производство и его основной фактор – землю.

Земельные ресурсы Земли насчитывают 12,9 млрд. га, из них пригодными для сельскохозяйственных работ считаются лишь 38% (4,9 млрд. га). Необходимо отметить, что в совокупности странам большой двадцатки принадлежат 60,4% земельных ресурсов мира, 36,7% которых относится к землям сельскохозяйственного назначения. По отношению к общей площади сельскохозяйственных земель мира на страны G20 приходится около 58,4% всех сельскохозяйственных земель (рис. 1).

Рассматривая отдельные страны, можно сказать, что наибольший вес в структуре владения сельскохозяйственными землями имеют Китай, США, Австралия, Российская Федерация и Европейский Союз. В совокупности эта пятерка обладает 35,3% всех сельскохозяйственных земель мира, а в структуре группы G20 занимает 60,5%, что дает этим странам (из ЕС – только те, которые входят в G20) существенное преимущество по сравнению с остальными странами мира.



Соотношение земель сельскохозяйственного назначения в G20 показало (рис.2), что Канада, Япония и Республика Корея имеют наименее благоприятные природно-климатические условия для ведения сельского хозяйства, так как лишь 6,9%, 12,5% и 18,1% их площади пригодны для возделывания.

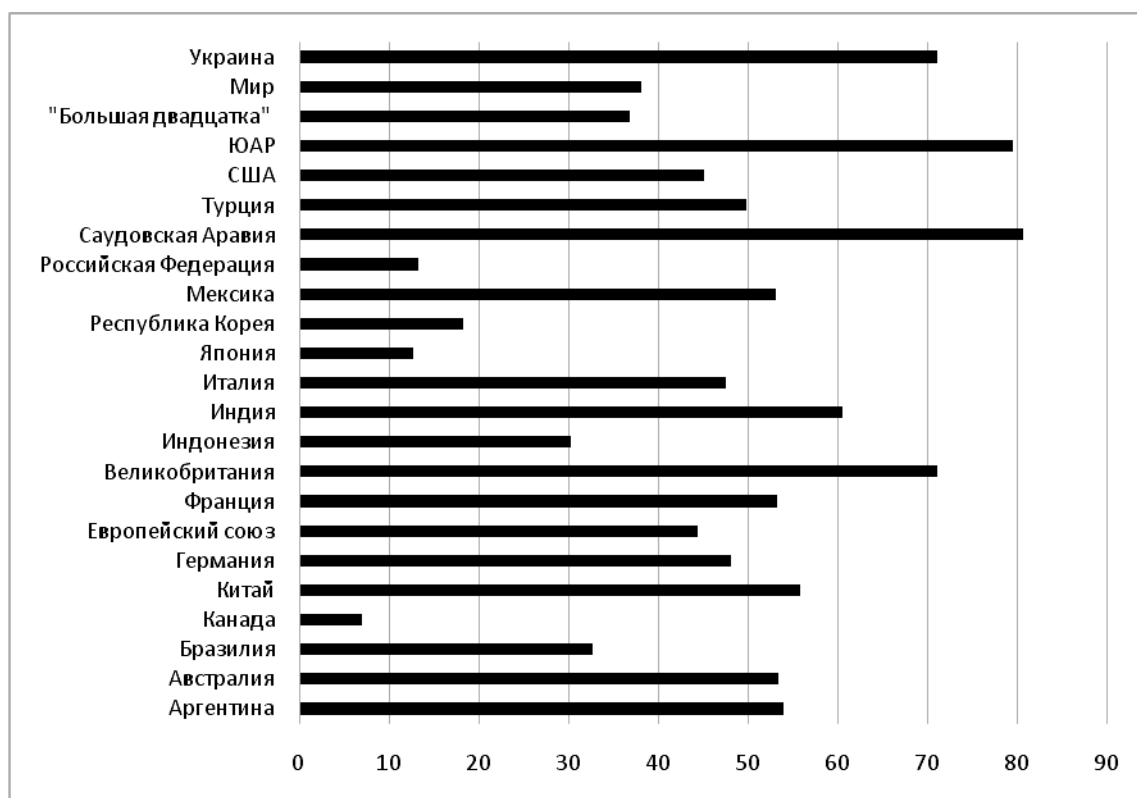


Рисунок 2. Удельный вес земель сельскохозяйственного назначения в структуре земельных ресурсов

Однако, если Канада, в силу значительной территории, располагает 1,27% мировых сельскохозяйственных земель, то совокупная доля Кореи и Японии не превышает и 0,2% в сопоставлении с мировым показателем и 0,25% в структуре большой двадцатки. Наибольшую долю сельскохозяйственных земель в общем объеме земельных ресурсов имеют ЮАР, Объединенное Королевство и Индия. При этом



удельный вес сельскохозяйственных земель в ЮАР более чем вдвое превышает среднемировой уровень. Саудовская Аравия демонстрирует наиболее высокие темпы прироста сельскохозяйственного производства и роста площади сельскохозяйственных угодий (что связано с трансформацией значительного объема инвестиционных ресурсов). Таким образом, именно в этих странах сложились наиболее благоприятные условия для ведения сельского хозяйства.

Оценивая характер развития землепользования проведем анализ динамики пашни и пастбищ. Стимулирование развития сельского хозяйства экстенсивными методами, в частности, путем увеличения площади пашни характерно для таких развивающихся стран, как Аргентина, Бразилия и Мексика. Если рост удельного веса пашни в составе земельных ресурсов Мексики в 2011 году по сравнению с 2000 годом оказался не значительным и составил всего 0,2%, то Аргентина и Бразилия более существенно увеличили объем пашни: на 3,8% и 1,7%, в натуральном выражении (что равно увеличению площади пашни на 10399,4 тыс. га и 14381 тыс. га соответственно).

Таблица 1 – Динамика удельного веса пашни и пастбищ в структуре земельных ресурсов стран G20

Страны	Общая площадь земель, тыс. га	Пашни, в % от общей площади земель		Пашни в расчете на одного человека, га		Пастбища, в % от общей площади земель	
		2000	2011	2000	2011	2000	2011
Аргентина	273669	10,1	13,9	0,75	0,93	0,4	0,4
Австралия	768230	6,2	6,2	2,47	2,14	0	0,1
Бразилия	845942	6,8	8,5	0,33	0,37	0,9	0,8
Канада	909351	5	4,7	1,49	1,25	0,7	0,5
Китай	932749	13	12	0,1	0,08	1,2	1,6
Германия	418172	25,7	24,3	0,21	0,19	4,4	4,1
Европейский союз	54766	33,7	33,5	0,3	0,28	2,1	1,9
Франция	34857	33,8	34,1	0,14	0,15	0,6	0,6
Великобритания	181157	54,7	52,9	0,16	0,13	3,1	4,1
Индонезия	297319	11,3	13	0,1	0,1	7,7	11
Индия	29414	28,8	23,1	0,15	0,11	9,5	8,6
Италия	36450	12,3	11,7	0,04	0,03	1	0,8
Япония	194395	12,9	13,1	0,24	0,21	1,2	1,4
Республика Корея	1637687	7,6	7,4	0,85	0,85	0,1	0,1
Мексика	214969	1,7	1,4	0,18	0,11	0,1	0,1
Российская Федерация	121309	11,4	9,9	0,31	0,24	0,3	0,3
Саудовская Аравия	9710	17,4	15,4	0,04	0,03	2	2,1
Турция	76963	31	26,7	0,38	0,28	3,3	4
США	24193	24,3	25,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ЮАР	914742	19,1	17,5	0,62	0,51	0,3	0,3
"Большая двадцатка"	12971240	10,6	10,8	0,23	0,2	1	1,2
Украина	57932	56,2	56,1	0,66	0,71	1,6	1,5

Необходимо отметить незначительный рост удельного веса пашни в структуре земельных ресурсов Германии. Хотя уровень данного показателя в 2011 году превышает показатель 2000 года всего на 0,3% или на 104,57 тыс. га в натуральном

выражении, даже такая положительная динамика крайне не характерна как для отдельных стран Европы, так и для Европейского Союза в целом, объем пахотных земель в котором сократился на 5,4% по отношению к 2000 году. Относительно общего изменения удельного веса пашни в структуре земельных ресурсов, стоит указать на тенденцию к сокращению показателя у подавляющего большинства стран «Большой двадцатки».

Изменения доли пашни в структуре земельных ресурсов коррелирует с изменением площади пашни в расчете на одного жителя. Таким образом, тенденция к уменьшению характерна и для этого показателя. Лидерство по наличию пашни на одного жителя среди стран G20 отводится Австралии с показателем равным 2,14 га, оставив далеко позади страну обладательницу «второго места» - Канаду, наличие пахотных земель которой в 2011 году сократилось на 0,24 га в расчете на одного жителя и составило 1,25 га на человека.

Что касается изменения удельного веса пастбищ, то положительная тенденция характерна для большего количества стран по сравнению с предыдущим показателем: площадь пастбищ в 2011 году по сравнению с 2000 возросли в Турции, Республике Корея, Мексике, Индонезии, Индии, Китае и Австралии. Наиболее преуспела в этом направлении Индонезия, пастбища которой в 2011 году достигли 19927,27 тыс. га по сравнению со 13949,09 тыс. га в 2000 году.

Проанализировав совокупный объем прибавочной стоимости в сельском хозяйстве стран G20 (рис. 3), нужно отметить положительную тенденцию данного показателя и его стремительный рост на протяжении 2000-2011 гг. Если в 2000 году страны «Большой двадцатки» в совокупности произвели сельскохозяйственной продукции на 902 млрд. долл., то в 2010 году этот показатель удвоился, а в 2011 увеличился на 15,1% по отношению к 2010 году.

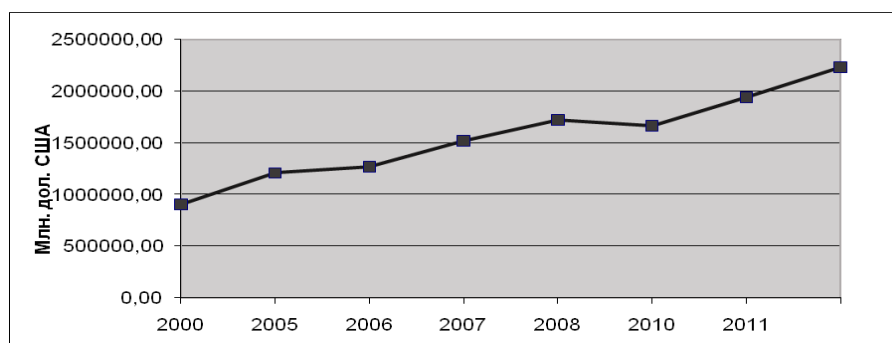


Рисунок 3. Динамика прибавочной стоимости в сельском хозяйстве «Большой двадцатки»

Отметим, что сельское хозяйство имеет наибольшее значение для экономики Аргентины, Китая, Индии, Индонезии, и Турции, хотя во всех перечисленных странах, кроме Аргентины, вклад сельского хозяйства в экономику снижается со временем. В Аргентине же сельское хозяйство развивается достаточно стремительно, что подтверждается удвоением доли прибавочной стоимости сельского хозяйства в ВВП страны в 2011 году по сравнению с 2000, а так же увеличением более чем в три раза прибавочной стоимости в этой отрасли в этом же временном отрезке. У развитых стран, вклад сельского хозяйства в ВВП не превышал и пятипроцентного барьера даже в 2000 году, а в последующие - снижался.

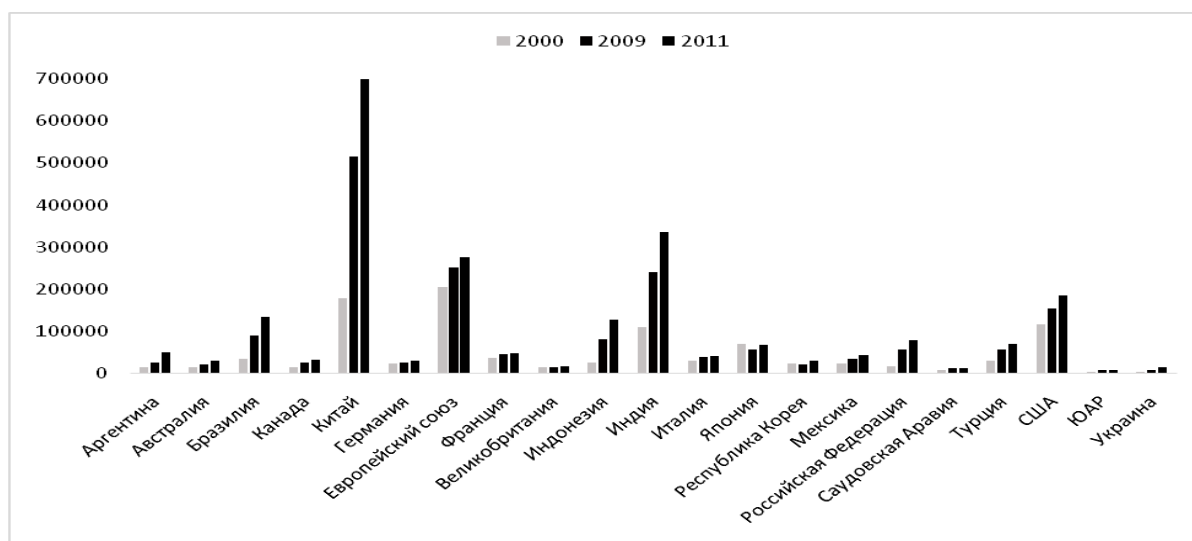


Рисунок 4. Динамика прибавочной стоимости в сельском хозяйстве «Большой двадцатки» в разрезе стран

Однако в денежном выражении этот показатель существенно возрастает во всех без исключения странах. Лидерами по объему прибавочной стоимости в сельском хозяйстве в 2000 были Европейский Союз, Китай и США. Индия, занимая в 2000 году 4 место, в 2009 году вытесняет США из тройки лидеров, а Китай в 2009 и 2011 гг. становится неоспоримым лидером. Европейский Союз, в свою очередь, теряет позиции (второе место в 2009 и третье в 2011 гг.), однако остается в тройке лидеров.

Показатель прибавочной стоимости в сельском хозяйстве косвенно характеризует степень развития перерабатывающей промышленности и инфраструктуры страны. Проранжировав данный показатель в расчете на одного жителя, можем сделать вывод, что наиболее развитой инфраструктурой и переработкой обладают Австралия, Аргентина и Канада. Необходимо так же отметить наличие существенного разрыва между лидерами и аутсайдерами данного рейтинга: разрыв между первым и последним местом превышает 1000 дол. США на человека, что свидетельствует о наличии существенных проблем в развитии агросферы у некоторых стран-членов «Большой двадцатки».

Задекларированные G20 в 2010 году приоритеты не нашли достойного отражения в деятельности «Большой двадцатки», которая вместо проведения существенных структурных изменений для повышения продовольственной безопасности, сделала акцент на сглаживании острых углов существующей глобальной экономической системы.


Таблица 2 – Прибавочная стоимость в сельском хозяйстве в расчете на человека и на 1 га сельскохозяйственных земель в 2011 г. в текущих ценах

Страна	Всего, млн. долл.	В расчете на человека, долл.	В расчете на 1 га, долл.
Австралия	31614,69	1390,21	77,17
Аргентина	51344,31	1260,63	347,98
Канада	33895,39	982,85	541,49
Турция	70844,53	969,69	1852,29
Франция	49035,97	745,41	1685,66
Бразилия	135132,86	686,18	491,34
Италия	41580,11	684,68	2984,38
Республика Корея	30122,20	618,11	17153,87
США	186705,07	585,80	453,98
Российская Федерация	80725,98	562,79	375,03
Китай	734911,15	546,32	519,15
ЕС	275641,39	545,52	1486,73
Япония	68724,02	539,78	15067,75
Индонезия	129377,51	530,67	2373,90
Саудовская Аравия	12843,47	462,63	74,09
Германия	31361,57	378,34	1875,80
Мексика	43524,10	364,64	421,88
Великобритания	17671,29	281,96	1029,56
Индия	336825,58	275,83	1873,35
Южная Африка	9898,45	190,54	102,71
"Большая двадцатка"	2371779,65	524,84	824,20
Украина	15656,03	341,31	380,63

Принимая в расчет, что мнение большого количества менее развитых стран не учитывается, а так же то, что каждая страна-участница отстаивает индивидуальные интересы, такой крупной группировке стоит сконцентрироваться на приведении их перспективных планов в жизнь в странах-участниках группы, что позволит накопить необходимый для дальнейшей деятельности опыт. Это позволит более эффективно решать не только вопросы продовольственной, но и экологической, социальной и технологической безопасности.

#### Литература:

1. G-20: Fact Sheet on Common Global Challenges. Data of Embassy of the United States web-portal. [Digital source] Access mode: <http://usembassy.gov>

- 
2. Clapp J., Murphy S. The G20 and Food Security: a Mismatch in Global Governance? / J. Clapp , S. Murphy // Global Policy – Vol.4, Issue 2, pages 129–138, May 2013. [Digital source] Access mode: <http://onlinelibrary.wiley.com>
  3. Data of United Nations Conference on Trade and Development. [Digital source] Access mode: <http://unctadstat.unctad.org>
  4. Data of Trading Economics web-portal. [Digital source] Access mode: <http://www.tradingeconomics.com/>
  5. Schutter O. Food crises: Five Priorities for G20 / O. Schutter/ The Guardian. [Digital source] Access mode: <http://www.srfood.org>
  6. Tongeren, F. Agricultural Productivity and Sustainability in The G20/ F. Tongeren // Proceedings Issues, 2013: Productivity and Its Impacts on Global Trade, June 2-4, 2013. Seville, Spain. [Digital source] Access mode: <http://econpapers.repec.org>
  7. World Development Indicators. Data from The World Bank web-portal. [Digital source] Access mode: <http://data.worldbank.org>

## *Теория и практика финансов*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

И.А. Филимонова, студентка, Краснодарский филиал Финуниверситета

Финансовый риск является одной из наиболее сложных категорий, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности.

В настоящее время не сложилось единого мнения относительно того, что же следует понимать под словосочетанием «финансовый риск».

Финансовый риск проявляется в экономической сфере деятельности предприятия, он напрямую связан с формированием его прибыли и характеризуется возможными ее потерями в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Финансовый риск является объективным явлением в деятельности любого предприятия. Риск сопровождает практически все виды финансовых операций и все направления финансовой деятельности предприятия.

Вероятность финансового риска проявляется в том, что рисковое событие может произойти, а может и не произойти. Степень этой вероятности определяется действием как объективных, так и субъективных факторов.

Финансовый риск может сопровождаться как существенными финансовыми потерями для предприятия, так и формированием дополнительных его доходов. Однако в экономической практике финансовый риск принято характеризовать и измерять, прежде всего, уровнем возможных неблагоприятных последствий. Это связано, прежде всего, с тем, что негативные последствия финансового риска приводят к потерям не только доходов, но и капитала предприятия, что может привести к необратимым последствиям его деятельности, а именно, к банкротству.

Уровень финансового риска, присущий той или иной финансовой операции, не является неизменным. Прежде всего, финансовый риск существенно изменяется во времени, т.е. зависит от продолжительности осуществления финансовой операции, т.к. фактор времени оказывает самостоятельное воздействие на уровень финансового риска. Кроме того, показатель уровня финансового риска значительно варьирует под воздействием многочисленных объективных и субъективных факторов, которые находятся в постоянной динамике.

В приложении к финансовым активам используют следующую интерпретацию риска и его меры. Рисковость актива характеризуется степенью вариабельности дохода, который может быть получен благодаря владению данным активом.

Так, государственные ценные бумаги обладают относительно небольшим риском, поскольку вариация дохода по ним практически равна нулю. И, напротив, обыкновенная акция любой компании представляет собой значительно более рисковый актив, поскольку доход по такого рода акциям может ощутимо изменяться, варьировать.

Синтезируя все выше изложенное, можно вывести такое определение финансового риска: риск – это неопределенность исхода финансового или инвестиционного решения. Управление им заключается в правильном контроле над инвестициями и выявлении возможностей по различным исходам ситуации. Также можно сказать, что инвестор, управляя риском, будет стремиться снизить эту неопределенность, применяя методы выявления и анализа риска.

Выделяя позитивную сторону риска, можно сформулировать следующие функции этого явления.

1. Стимулирующая.

Конструктивная стимулирующая функция риска состоит в исследовании источников риска при проектировании операций и систем и конструировании специальных устройств, операций, форм сделок, исключающих или снижающих возможные последствия риска как отрицательного отклонения.

Деструктивная стимулирующая функция риска проявляется в том, что реализация решений с неисследованным или необоснованным риском может приводить к реализации объектов или операций, которые принято относить к авантурным, волюнтаристским.

2. Защитная.

Эта функция имеет два аспекта. Первый аспект защитной функции историко-генетический, а второй – социально-правовой. Историко-генетический аспект состоит в том, что юридические и физические лица вынуждены искать средства и формы защиты от нежелательной реализации риска.

Суть социально-правового аспекта защитной функции риска состоит в объективной необходимости законодательного закрепления понятия "правомерности риска", правового регулирования страховой деятельности.

3. Компенсирующая.

Эта функция может обеспечивать компенсирующий успех (положительную компенсацию) – дополнительную прибыль в случае благоприятного исхода (реализации шанса).

Финансовые риски предприятия характеризуются большим многообразием и в целях осуществления эффективного управления ими и могут классифицироваться по нескольким признакам.

В общем виде финансовые риски можно подразделить на риски, связанные с покупательной способностью денег и на риски, связанные с вложением капитала.

К рискам, связанным с покупательной способностью денег относят инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инвестиционные риски включают в себя риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь. Риски снижения доходности подразделяются на процентные и кредитные. А кредитные риски включают в себя биржевые риски, риск банкротства и селективные риски.

Инвестиционные риски характеризуются возможностью возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица, являющегося инвестором, вкладывающим в тот или иной проект свои средства.

Суть инвестирования заключается во вложении собственного или заемного капитала с целью получения прибыли в ближайшем или отдаленном будущем. Так как все подвиды инвестиционных рисков связаны с возможной потерей капитала предприятия, они также включаются в группу наиболее опасных финансовых рисков.

Риск упущенной выгоды - это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия или остановки хозяйственной деятельности.

Понятие оценка упущенной выгоды в практике фигурирует значительно реже, чем понятие материального ущерба. Объясняется это тем, что упущенная выгода является не конкретной составляющей самого ущерба, а экономической.

Сложность оценки упущенной выгоды варьируется в зависимости от бизнеса и конкретных обстоятельств. Если дело касается действующего бизнеса и прекращения его функционирования в результате повреждения тех или иных имущественных составляющих, просчитать упущенную выгоду вполне возможно. Например, магазин остановил свою деятельность на несколько дней из-за произошедшей аварийной ситуации (пожар и затопление).

В данном случае имеет место не только ущерб в размере стоимости утраченного имущества, но и упущенная выгода от недополученных доходов. Рассчитывается она на основе данных о средней дневной выручке данного предприятия. Чтобы получить общий объем затрат на устранение ущерба, нужно просуммировать стоимость воспроизводства со стоимостью упущенной выгоды.

Сложность оценки упущенной выгоды объясняется отсутствием единой методики и субъективностью ее характера. Тем не менее, при оценке упущенной выгоды можно говорить об обязательности учета трех факторов: специфики бизнеса, специфики объекта недвижимости и условий договора.

Риск снижения доходности реализуется как снижение процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

"Портфель" – это совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора.

Процентные риски – это опасность потерь коммерческими банками и другими финансово-кредитными учреждениями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К этим рискам относят также риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Кредитный риск, т.е. опасность, что дебитор не сможет осуществить процентные платежи или выплатить основную сумму кредита в соответствии с условиями, указанными в кредитном соглашении, является неотъемлемой частью банковской деятельности.

Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка.

Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остается основной причиной банковских проблем. Более 80% содержания балансовых отчетов банков посвящено обычно именно этому аспекту управления рисками.

Селективный риск означает риск потерь или упущенной выгоды из-за неправильного выбора объекта инвестирования на определенном рынке, например, неправильного выбора ценной бумаги из имеющихся на фондовом рынке при формировании портфеля ценных бумаг.

Инфляционный риск возникает в связи с неопределенностью величины денежных потоков из-за воздействия инфляции, измеренное величиной покупательной способности. Например, если инвестор покупает пятилетнюю облигацию с 7 процентным купоном, но, в то же время, уровень инфляции равен 8 процентам, то это означает, что покупательная способность денежного потока упала.

Простыми словами инфляция съедает стоимость денег и доходность инвестиции должна быть достаточно высокой, чтобы опережать уровень инфляции. Инфляция всегда снижает стоимость дохода от инвестиции.

Дефляция являет собой процесс исключения из обращения части избыточной денежной массы, выпущенной в период инфляции.

Следствием ее является дефляционный риск. Он может проявиться в:



- падении уровня цен на товары и соответственно снижения прибылей фирм;
- вероятности повышения ставок налогов;
- вероятности повышения учетных банковских ставок, что особенно негативно может отразиться на прибыльности последних;
- вмешательство государства в вопросы, связанные с регуляцией внешнеэкономических связей предприятий.

Таким образом, дефляционные процессы, также могут явиться причиной возникновения предпринимательского риска. Как свидетельствует мировой опыт, их прогнозирование в период макроэкономической стабилизации является важным для субъектов хозяйственной деятельности.

Валютный риск представляет собой риск потерь в связи с неблагоприятным для финансового института изменением курсов валют.

Понятие "валютный риск" связано с тем, что обычно оценка итогов деятельности финансового института проводится в одной валюте, называемой "базовой".

При этом структура инвестиционного портфеля может состоять из различных финансовых инструментов разных стран. В этом случае институциональный инвестор подвержен не только ценовому риску выбранного инструмента (например, акции), но и валютному риску базовой валюты своей страны к валюте, в которой деноминирован инвестиционный инструмент.

Риск ликвидности - риск, возникающий при появлении затруднений с продажей актива. Риск ликвидности рассчитывается как разница между "истинной стоимостью" актива и его возможной ценой с учетом комиссионных выплат.

По финансовым последствиям все риски подразделяются на следующие группы:

- риски, влекущие только экономические потери;
- риски, влекущие упущенную выгоду;
- риски, влекущие как экономические потери, так и дополнительные выгоды.

По возможности предвидения финансовые риски подразделяются на прогнозируемые и непрогнозируемые финансовые риски.

Прогнозируемые финансовые риски связаны с циклическим развитием экономики, сменой стадий конъюнктуры финансового рынка, предсказуемым развитием конкуренции и т.п. Предсказуемость финансовых рисков носит относительный характер, т.к. прогнозирование со 100%-ным результатом исключает рассматриваемое явление из категории рисков.

К непрогнозируемым финансовым рискам относят риски с полной непредсказуемостью их проявления. Прежде всего, это риски форс-мажорной группы и налоговые риски.

Особое место среди всех видов финансовых рисков предприятия занимает риск банкротства. И это не удивительно, поскольку банкротство – это то, что способно свести на «нет» усилия организации по предотвращению и снижению последствий любых других видов финансовых и иных рисков.

Понятие банкротства определяется Гражданским Кодексом Российской Федерации.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, за исключением казенного предприятия, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива либо благотворительного или иного фонда, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию.

Если предприятие заинтересовано в продолжении своей хозяйственной деятельности, оно прибегает к различным процедурам предотвращения банкротства в случае возникновения подобного финансового риска. Однако при рыночной экономике существует понятие так называемого «фиктивного банкротства», когда фирмы именно таким образом стараются избежать больших финансовых потерь.

Анализируя все возможные причины возникновения финансовых рисков и обобщая приведенные выше классификации, можно выделить две группы основных источников их возникновения.

1. Внешние или рыночные источники.
2. Внутренние или специфические.

Внешние источники характерны для всех участников финансовой деятельности и всех видов финансовых операций. Это те благоприятные или опасные условия, которые фирма не может предотвратить или изменить, а значит, должна к ним приспосабливаться.

Среди внешних факторов выделяют факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия.

- 1) Поставщики.

При осуществлении хозяйственной деятельности организация зависит от притока материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Для многих организаций важен непрерывный приток материалов. При этом в одних регионах, например, в Японии, возможно использование методов ограничения запасов, т.е. фирмы исходят из того, что необходимые для следующего этапа производственного процесса материалы должны доставляться точно в срок. Такая система снабжения требует в высшей степени тесного взаимодействия производителя с поставщиками.

Для функционирования и развития организации нужен капитал. В качестве потенциальных инвесторов могут выступать: банки, программы федеральных учреждений по предоставлению займов, акционеры и частные лица, акцептующие векселя компании или покупающие ее облигации. Чем лучше дела у компании, тем выше ее возможности получить нужный объем средств.

Для эффективной деятельности организации, для реализации задач, связанных с достижением поставленных целей, необходимо ее обеспечение персоналом нужных специальностей и квалификации. Развитие ряда отраслей в настоящее время сдерживается нехваткой нужных специалистов. Примером могут служить многие сектора компьютерной промышленности. Многие фирмы вынуждены были искать дешевую рабочую силу в других странах.

- 2) Законы и государственные органы.

Трудовое законодательство, многие другие законы и государственные учреждения влияют на организацию.

В преимущественно частной экономике взаимодействие между покупателями и продавцами каждого находится под воздействием множества правовых ограничений.

Каждая организация имеет определенный правовой статус, являясь единоличным владением, компанией, корпорацией или некоммерческой корпорацией, и именно это определяет, как организация может вести свои дела и какие налоги должна платить.

Состояние законодательства часто характеризуется не только его сложностью, но и подвижностью, а иногда даже неопределенностью. Практически непрерывно разрабатываются и пересматриваются своды законов о безопасности и охране здоровья

на рабочем месте, о защите окружающей среды, о защите интересов потребителя, о финансовой защите и т.п. При этом объем работы, необходимой, чтобы отслеживать и соответствовать действующему законодательству, постоянно возрастает.

### 3) Потребители.

Под этим понимается, что само выживание и оправдание существования организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы.

Значение потребителей для бизнеса очевидно. Однако некоммерческие и государственные организации также имеют потребителей в этом смысле.

Потребители, решая, какие товары и услуги для них желательны и по какой цене, определяют для организации почти все, относящееся к результатам ее деятельности. Тем самым необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействия организации с поставщиками материалов и трудовых ресурсов. Воздействие потребителей на внутренние переменные структуры может быть довольно значительным.

### 4) Конкуренты.

Это важнейший фактор, влияние которого невозможно оспаривать.

Руководство каждого предприятия хорошо понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей также эффективно, как это делают конкуренты, то предприятию долго не продержаться.

Во многих случаях не потребители, а именно конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену можно запросить.

Важно понимать, что потребители - не единственный объект соперничества организаций. Организации могут также вести конкурентную борьбу за трудовые ресурсы, материалы, капитал и право использовать определенные технические нововведения. От реакции на конкуренцию зависят такие внутренние факторы, как условия работы, оплата труда и характер отношений руководителей с подчиненными.

### Факторы косвенного воздействия.

Факторы среды косвенного воздействия обычно не влияют на операции организаций также заметно, как факторы среды прямого воздействия. Тем не менее, руководство должно их учитывать.

Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Руководство зачастую вынуждено опираться на предположения о такой среде, основываясь на неполной информации, в попытках спрогнозировать возможные последствия для организации.

### 1) Технология.

Технология является одновременно внутренней переменной и внешним фактором большого значения. Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукты можно изготавливать и продавать, на скорость устаревания продукта, на то, как можно собирать, хранить, и распределять информацию, а также на то, какого рода услуги и новые продукты ожидают потребители от организации.

Скорость изменения технологий в последние десятилетия заметно увеличилась. Из крупных технологических нововведений, которые глубоко затронули все общество и оказали сильное влияние на конкретные организации, можно отметить компьютерную, лазерную, микроволновую, полупроводниковую технологии, интегрированные линии связи, робототехнику, спутниковую связь, атомную энергетику, получение синтетического топлива и продуктов питания, генную инженерию и т.д.

Очевидно, что организации, имеющие дело непосредственно с технологией высокого уровня, наукоемкие предприятия, должны быть в состоянии быстро реагировать на новые разработки и сами предлагать нововведения. В то же время уже сегодня все организации, чтобы сохранить конкурентоспособность, должны идти в ногу с теми разработками, от которых зависит эффективность их деятельности.

## 2) Состояние экономики.

Руководство также должно уметь оценивать, как скажутся на операциях организации общие изменения состояния экономики. Состояние мировой экономики влияет на стоимость всех вводимых ресурсов и способность потребителей покупать определенные товары и услуги.

Например, если прогнозируется инфляция, руководство может пойти на увеличение запасов ресурсов и провести с рабочими переговоры о фиксированной оплате труда, чтобы сдержать рост издержек.

Оно также может решить сделать заем, так как при наступлении сроков платежей деньги будут стоить дешевле.

Состояние экономики может сильно повлиять на возможности получения организацией капитала, так как при ухудшении экономической обстановки банки ужесточают условия получения кредита и повышают ставки процента. Так же, при снижении налогов происходит увеличение массы денег, которые люди могут потратить на цели не первой необходимости и, тем самым, способствовать развитию бизнеса.

То или иное конкретное изменение состояния экономики может оказать положительное воздействие на одни и отрицательное воздействие на другие организации. Организации, ведущие дела во многих странах, зачастую считают состояние экономики особо сложным и важным для себя аспектом. Так, колебания курса доллара относительно валют других стран могут стать причиной мгновенного обогащения или обнищания фирмы.

## 3) Социально-культурная среда.

Организация функционирует, по меньшей мере, в одной культурной среде. Поэтому социально-культурные факторы, и прежде всего, жизненные ценности, традиции, установки, влияют на организацию.

Так, например, в системе ценностей американского общества дача взятки для получения выгодного контракта или политических выгод, распространение порочащих конкурента слухов считаются действиями неэтичными и аморальными, даже когда их нельзя рассматривать как противозаконные.

Однако в некоторых других странах такая практика может считаться вполне нормальной.

На основании специальных исследований было показано, что изменяются и ценностные установки рабочих. В целом, сравнительно молодые рабочие хотят иметь больше независимости и социального взаимодействия на работе. Многие рабочие и служащие стремятся к работе, которая требует большей гибкости, обладает большей содержательностью, не ущемляет свободу и пробуждает в человеке самоуважение.

Многие современные работники не считают, что всю свою трудовую жизнь проведут в одной организации. Эти установки становятся особенно важными для менеджеров в отношении их основной функции - мотивации людей с учетом целей организации.

Социально-культурные факторы влияют также на продукцию или услуги, являющиеся результатом деятельности компании. От них зависят и способы ведения своих дел организациями.

Например, общественное мнение может оказать давление на фирму, имеющую связи с порицаемыми в обществе организациями, группировками, возможно, и странами. От представлений потребителей о качественном обслуживании зависит повседневная практика магазинов розничной торговли и ресторанов.

#### 4) Политические факторы.

Некоторые аспекты политической обстановки представляют для руководителей особое значение. Один из них - позиция администрации, законодательных органов и судов в отношении бизнеса. Эта позиция влияет на такие действия правительства, как налогообложение доходов, установление налоговых льгот или льготных торговых пошлин, требования в отношении практики найма рабочей силы, законодательство по защите потребителей, стандарты на безопасность, на чистоту окружающей среды, контроль цен и заработной платы и т.п.

Другой элемент политической обстановки - это группы особых интересов и лоббисты. Все учреждения госрегулирования являются объектами внимания лоббистских групп, представляющих организации, на которых сказываются решения этих учреждений.

Большое значение для компаний, ведущих операции или имеющих рынки сбыта в других странах, имеет фактор политической стабильности. Для иностранного инвестора или для экспорта продукции политические изменения могут привести к ограничению прав собственности для иностранцев (или даже к национализации) или установлению специальных пошлин на импорт. Баланс платежей или проблемы с обслуживанием внешнего долга могут затруднить получение денег, вывозимых в качестве прибыли. С другой стороны, политика может измениться в сторону, благоприятную для инвесторов, когда возникает потребность в притоке капитала из-за рубежа. Установление дипломатических отношений может открыть путь на новые рынки.

#### 5) Международные факторы.

Внешняя среда организаций, действующих на международном уровне, отличается повышенной сложностью. Это обусловлено уникальной совокупностью факторов, характеризующих каждую страну.

Экономика, культура, количество и качество трудовых и материальных ресурсов, законы, государственные учреждения, политическая стабильность, уровень технологического развития отличаются в разных странах.

При осуществлении функций планирования, организации, стимулирования и контроля эти различия должны приниматься во внимание.

Внутренние источники финансовых рисков характеризуются внутренней средой.

Анализ сильных и слабых сторон организации при выявлении степени вероятности финансовых рисков проводится по нескольким сферам.

##### 1 сфера – кадры.

К факторам относятся:

- управленческий персонал;
- мораль и квалификация сотрудников;
- совокупность выплат работникам в сравнении с аналогичным показателем у конкурентов и в среднем по отрасли;
- кадровая политика.

##### 2 сфера - организация общего управления.

Факторы:

- организационная структура;
- престиж и имидж фирмы;

- организация системы коммуникаций;
- организационный климат, культура.

3 сфера – производство.

Факторы:

- стоимость сырья и его доступность, отношения с поставщиками;
- система контроля запасов, оборот запасов;
- экономия от масштаба производства;
- техническая эффективность мощностей и их загруженность.

4 сфера – маркетинг.

Факторы:

- продукты (услуги), производимые фирмой;
- сбор необходимой информации о рынке;
- доля рынка;
- жизненный цикл основных продуктов;
- каналы распределения: число, охват и контроль.

5 сфера – финансы и учет.

Факторы:

- возможность привлечения краткосрочного капитала;
- возможность привлечения долгосрочного капитала;
- стоимость капитала по сравнению со средней отраслевой и стоимостью капитала у конкурентов;
- отношение к налогам.

Для организации комплексного управления финансовыми рисками должны быть детально изучены все потоки информации и определены центры ответственности, объемы и направления циркулирующей информации, исполнители и подразделения, наиболее загруженные потоком информации.

Внутренняя среда как бы полностью пронизывается организационной культурой, которая также должна подвергаться самому серьезному изучению.

Организационная культура может способствовать тому, что организация выступает сильной, устойчиво выживающей в конкурентной борьбе структурой. Но может быть и так, что организационная культура ослабляет организацию, не давая ей успешно развиваться, даже если она имеет высокий технико-технологический и финансовый потенциал.

Особая важность анализа организационной культуры состоит в том, что она не только определяет отношения между людьми в организации, но и оказывает сильное влияние на то, как организация строит свое взаимодействие с внешним окружением, как относится к своим клиентам, какие методы выбирает для ведения конкурентной борьбы.

Организации с сильной организационной культурой стремятся подчеркнуть важность людей, работающих в ней, уделяют большое внимание разъяснению своей философии, пропаганде своих ценностей.

В то же время для организаций со слабой организационной культурой характерно стремление в публикациях говорить о формальных организационных и количественных аспектах своей деятельности.

Реалии российской действительности с ее несовершенной нормативно-правовой базой, нестабильной политической ситуацией, вовлечениями в мировые экономическими противостояниями делают процесс создания и развития предприятий весьма сложным.

Однако финансовые риски были, и будут существовать всегда, вне зависимости от времени и правового пространства, вне рамок конкретного государства или социальной общности.

Для того чтобы предотвратить существенные негативные последствия влияния финансовых рисков, необходимо прежде всего признать, что такие риски существуют. Далее грамотно оценить все те их виды, с которыми предстоит столкнуться предприятию конкретной отрасли, конкретной формы собственности, с конкретными условиями и факторами хозяйственной деятельности. На основе этой оценки сформировать структуру предприятия с целью предотвращения, прежде всего, рисков, исходящих из внутренней среды организации, и выработать актуальную политику прогнозирования и предотвращения отрицательного влияния рисков внешней среды.

По большому счету, не важно, как классифицировать риски, важнее понимать их сущность, а также принимать во внимание, что в одной и той же экономической ситуации может участвовать сразу несколько видов финансовых рисков.

Каждый из них необходимо оценивать, как индивидуально, используя различные методы и теории, так и в комплексе с другими рисками, предполагая варианты и точки соприкосновений на предмет системного изучения.

#### Литература:

1. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент. / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2011. – 553 с.
2. *Ковалев В.В.* Управление финансами. / В.В. Ковалев. – М.: ФБК Пресс, 2001. – 171 с.
3. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011, – 768 с.
4. *Чечевицына Л.Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности. / Л.Н. Чечевицына. – М.: Маркетинг, 2001. – 352 с.

## ТРАНСКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

А.В. Устюгова, м.н.с., НИИ экономики ЮФО (Краснодар)

**Аннотация:** В статье представлен авторский подход к анализу транскризисной структуры финансовой системы Великобритании как результату исторически сложившихся глобальных процессов. Автор анализирует современные тенденции формирования институциональной структуры финансовой системы Великобритании. В статье предпринята попытка дать целостную картину на содержание транскризисной структуры финансовой системы Великобритании.

**Ключевые слова:** финансовая система Великобритании, финансовые институты, транскризисная трансформация финансовой системы.

Современный этап транскризисного развития системы мировых финансовых отношений характеризуется адаптацией национальных финансовых систем к новым институционально-структурным параметрам деятельности финансовых институтов в условиях усиления регулятивной роли государства на финансовых рынках.

В условиях развития глобального финансового кризиса устойчивость функционирования национальных финансовых систем экономически развитых стран в значительной степени зависит от эффективности финансового механизма финансовых институтов, которые выполняют ряд значительных функций в экономике, одной из которых является финансово-кредитное обеспечение отраслей экономики с целью обеспечения устойчивости экономического роста в условиях глобального финансового кризиса, что позволяет объединить их в инфраструктуру кредитных отношений.

Современную финансовую систему Великобритании, в данной статье, рассмотрим по следующим пяти направлениям.

### 1. Налоговая политика Великобритании

Великобритания является одной из высокоразвитых стран мира и соответственно налоговое законодательство в Великобритании одно из старейших и систематически развитых налоговых систем в мире. И за время своего существования она доказала то, что налоговое законодательство более адаптировано к рыночной экономике. Высокая экономическая развитость Великобритании показывает, что налоговая система не обременяет развитие предпринимательской деятельности.

Организация эффективного процесса налогообложения Великобритании является одной из самых оптимальных способов достичь наилучшего результата в работе налоговой системы.

Налоговая система Великобритании заинтересовала своей упрощенностью организации налогообложения. Как известно, в системе налогообложения Великобритании действуют низкие ставки корпоративного налога по сравнению с другими странами Европы. Английские компании могут использовать это как эффективное средство для минимизации налогов, но это никак не отражается на пополнении бюджета. Великобританией подписано более 100 договоров об избежании двойного налогообложения с разными странами мира.

Анализ налогового законодательства разных стран мира показали, что одним из наиболее эффективных для экономического развития стран в переходном периоде является налоговая система Великобритании.



Президент Конфедерации британской промышленности Майкл Бротон выступил с резкой критикой экономической политики правительства Великобритании, назвав решение об увеличении максимальной ставки подоходного налога до 50 процентов «экономическим вандализмом». Бротон отметил, что повышение налога не приведет к значительному росту бюджетных доходов.

По словам главы конфедерации, правительство Великобритании оказалось не в состоянии принять действенный план по сокращению растущего бюджетного дефицита. Вместо увеличения налоговой нагрузки Бротон призвал урезать государственные расходы, сосредоточившись на ключевых программах.

Премьер-министр Великобритании Гордон Браун заявил, что правительство рассчитало бюджетную политику на 10 лет вперед, и увеличение максимальной ставки подоходного налога является частью подготовленного плана. По словам премьера, он был вынужден принять решение о повышении налога.

## 2. Государственный бюджет Великобритании

Государственная система включает государственный бюджет, государственные внебюджетные фонды (83% всех аккумулированных государственной финансовой системой ресурсов), финансы местных органов власти (бюджеты и внебюджетные фонды - 11% всех фондов государственной финансовой системы), финансы корпораций.

Государственный бюджет состоит из 2-х частей:

1) Консолидированный фонд - за счет него финансируются текущие расходы.

2) Национальный фонд займов, предназначен для выплаты % по государственному долгу, предоставление кредитов на финансирование государственных капиталовложений, государственных кредитов, предоставляемых местным органам власти и государственным корпорациям. Доходы этого фонда складываются за счет доходов от размещения государственных займов, прибыли Банка Англии, процентов, уплачиваемых государственными и местными органами власти за государственный кредит.

Основное место в бюджете - консолидированный фонд. Основная часть его доходов - это налоги. Внебюджетные фонды не консолидированы с бюджетом, но в статистике их часто объединяют.

### 1) Доходы

А) Основное место занимает ПДХН с населения - 28% всех доходов. ПДХН появился в Англии и впервые был увязан с имущественным положением граждан (шедульная система) по шедулам (группы доходов от различной деятельности):

- 1 шедул - доходы от недвижимости;
- 2 шедул - доходы от продажи государственных ценных бумаг;
- 3 шедул - доходы от производственно-коммерческой деятельности;
- 4 шедул - заработная плата и пенсии;
- 5 шедул - другие доходы.

Издержки по сбору ПДХН очень высоки - 2% от собираемых налогов (в США - 0,5% от всех налогов, у нас - 1,5%). Ставки ПДХН (по реформе 85 г.):

- от 3 тыс. до 21 тыс. фунтов в год - 25%;
- свыше 21 тыс. фунтов в год - 40%.

Необлагаемый минимум - 3 тысячи фунтов в год на человека.

Б) Страховые взносы работающих и работодателей на социальное страхование - 20%.

В) НДС - 15% всех доходов бюджета Великобритании. Основная ставка - 15%, по многим товарам (продукты питания, жилищное строительство, книги, транспорт,

образование, здравоохранение, искусства, одежда, операции с ценными бумагами) НДС не взимается.

Г) Налог на прибыль корпораций - 11% всех доходов. Ставка 35%.

Д) Акцизы, налог с наследства и дарения, таможенные пошлины, при продаже автомашин - налог на автотранспорт, налог на газ.

Е) Неналоговые поступления от государственных предприятий - 7%.

2) Расходы

- Военные расходы - 13%;

- На экономику - около 7%.

На с/х продукцию (устанавливаются предельные цены, если рыночная цена ниже, то государство покупает, т.е. предоставляет кредиты под залог с/х продукции), дотации угольной промышленности, государственным корпорациям, средства на развитие инфраструктуры (транспорт, городское хозяйство, жилищное строительство):

- На НИОКР - 0,6% от всех расходов;

- Социальные расходы - 43%, среди них:

а) расходы по выплате пенсий и пособий - 17% от всех расходов (пенсии по старости - 21% от средней заработной платы = 42 фунта в день);

б) пенсии по инвалидности, по случаю потери кормильца - 41 фунт в неделю.

в) Пособия:

- по временной нетрудоспособности;

- по беременности и родам - 90% з/пл;

- пособия на детей. Их очень много;

- Пособие по материнству - 90% з/пл.;

- Единовременное пособие на рождение детей. По системе социального обеспечения (за счет средств бюджета) выплачиваются пособия семьям с низким уровнем доходов. Государственная помощь семьям с низкими доходами предусматривает льготы по коммуникационным услугам, пособия на жилье, пособие по поддержке доходов - семьям с низким доходом, размер их определяется местными органами.

К социальному страхованию относятся:

- пособие по безработице (за счет национального фонда социального страхования);

- пенсия по инвалидности от несчастных случаев на производстве.

Государство осуществляет крупные расходы на медицинское обслуживание. Медицина финансируется из бюджета, основная часть услуг оказывается бесплатно, хотя присутствует плата за дополнительные услуги - частная медицина, добровольное медицинское страхование.

Из государственных расходов на социальные нужды осуществляются расходы на поддержания занятости и на профессионально-техническую подготовку кадров. В структуре расходов:

- 15% приходится на пенсии;

- 11% на помощь лицам с низкими доходами и по безработице;

- 13% - медицинское обслуживание;

- 4% - все остальные расходы;

- Помощь местным органам власти - 16%;

- Расходы на государственное управление - 3%;

- Взносы в бюджет ЕС - 2% всех расходов.

В состав финансов государства включены финансы внебюджетных фондов. Фонд национального страхования - расходы см. выше, доходы в основном из страховых

взносов. Взносы на случай старости и на случай потери кормильца, страховые тарифы по пособиям по временной нетрудоспособности, материнству, инвалидности, безработице. При необходимости фонд социального страхования из бюджета получает дополнительные дотации. Существует еще более 50 внебюджетных фондов федеральных органов власти: Валютный фонд, фонд гарантий экспортных кредитов.

Дефицит бюджета Великобритании в 2008-2009 финансовом году составил рекордные 90 миллиардов фунтов стерлингов (131 миллиарда долларов), сообщает AFP. Для сравнения, аналогичный показатель в 2007-2008 финансовом году составил 34,6 миллиарда фунтов.

Ранее сообщалось, что по оценке Международного валютного фонда, дефицит британского бюджета составит 165 миллиардов фунтов, или 11 процентов ВВП.

С учетом ожидаемых показателей нового бюджета придется пойти на выпуск государственных облигаций на сумму в 200 миллиардов фунтов, пишет The Financial Times.

Принятие бюджета на 2011-2012 года, предусматривает значительное повышение налогов и сокращение государственных расходов, о котором накануне министр финансов Великобритании Джордж Осборн объявил в Палате общин, является ведущей темой всех сегодняшних британских газет, сообщает BBC.

Guardian в этой связи замечает, что правительство явно исходит из принципа "что нас не убьет, то нас укрепит". Газета замечает, что столь разрекламированная консерваторами мера – особый налог на банки, который должен возместить бюджету огромные выплаты по программам помощи финансовому сектору за последние два года – обернулся пиком. Два с лишним миллиарда в год является для банков сущей мелочью, чего нельзя сказать о повышении налога на добавленную стоимость – сразу на 2,5 процента до 20% с 1 января.

В рамках чрезвычайного бюджета, Великобритания уже с октября нынешнего года столкнется с реальным уменьшением доходов миллионов граждан, так как именно тогда начнут урезать социальные пособия – сразу на 11 млрд. фунтов. Будут уменьшены выплаты на жилищные пособия, пособия по безработице, пособия по инвалидности.

В частности, ставка налога на добавленную стоимость с января 2011 года будет повышена с 17,5% до 20%, что принесет бюджету за год около 13 млрд. фунтов дополнительных средств. Налог на прирост капитала в Британии также увеличится – к примеру, для состоятельных налогоплательщиков его ставка вырастет с 18% до 28%. Это в первую очередь ударит по инвесторам, которым за год придется дополнительно выложить в казну из собственного кармана почти 1 млрд. фунтов.

Для британских банков вводится новый специальный налог – в совокупности банковскому сектору придется раскошелиться на 2 млрд. фунтов в год. При этом новых акцизов на алкоголь, топливо и табак вводиться не будет. Детские пособия и зарплаты бюджетникам замораживаются, в целом бюджетной сфере предстоит 25-процентное сокращение расходов. Сокращаются жилищные пособия – на них отныне установлен лимит в 400 фунтов в неделю, а также бюджетные выплаты людям с ограниченными возможностями.

При этом минимальный уровень налогооблагаемых доходов будет повышен на 1000 фунтов в год и составит 7495 фунтов. Таким образом, от подоходного налога освобождаются примерно 880 тыс. жителей страны, чьи официальные доходы не превышают нового, не облагаемого налогом минимума.

Министр финансов также объявил, что замораживает сумму выплат по гражданскому листу – нынешние бюджетные отчисления королевской семье составляют 7,9 млн. фунтов в год.

Лейбористская оппозиция, в свою очередь, считает, что нынешний чрезвычайный бюджет в значительной степени продиктован идеологическими и популистскими мотивами, нежели практическими соображениями. По словам лейбористов, экономика Британии еще слишком слаба, и столь значительное урезание государственных расходов со стороны нового правительства может вновь погрузить страну в новую рецессию.

### 3. Государственный долг Великобритании

Британское бюро национальной статистики сообщило, что государственный долг Великобритании на конец июня этого года составил 799 млрд. фунтов стерлингов или 56,6% ВВП, что является рекордным уровнем с 1974 г. Объем государственных заимствований для покрытия дефицита бюджета Великобритании в июне 2009 г. составил 13 млрд. фунтов по сравнению с 7,5 млрд. фунтов в июне 2008 г. По итогам первого квартала 2009-2010 финансового года (который завершится 31 марта 2010 г.) объем госзаимствований превысил тем самым 40 млрд. фунтов.

Казначейство (министерство финансов) Великобритании прогнозирует, что государственный долг страны по итогам нынешнего 2009-2010 финансового года достигнет отметки в 59% ВВП и продолжит расти в последующие годы. К 2013-2014 финансовому году этот показатель дойдет до 79% ВВП. Канцлер казначейства Алистер Дарлинг в своем апрельском бюджетном послании сообщил, что дефицит бюджета Великобритании в 2009-2010 финансовом году достигнет 175 млрд. фунтов стерлингов, что составит 12,4% ВВП страны.

Агентство Standard & Poor's (S&P) в мае понизило прогноз рейтинга Великобритании со «стабильного» до «негативного» в связи с резким ростом дефицита государственного бюджета и опасениями, что к 2013 г. британский государственный долг в ближайшие годы может достичь 100% ВВП. При этом эксперты S&P не исключают, что в ближайшие 40 лет из-за высоких расходов на пенсионную систему, образование и здравоохранение госдолг может возрасти до 200% ВВП.

Основной причиной роста государственных заимствований Великобритании является снижение налоговых поступлений. За последний год налоговые поступления сократились на 10%, что стало самым резким падением сбора налогов с 1923 г. В связи с этим британское правительство недополучило 32 млрд. фунтов стерлингов. Падение налоговых поступлений отмечено по таким ключевым статьям, как налог на прибыль компаний (на 14,1% за год), налог на добавленную стоимость (на 15,9%) и подоходный налог с физических лиц (на 3,9%). Бюджетные расходы правительства Британии резко возросли также благодаря мерам, направленным на борьбу с кризисом и стабилизацию банковской системы, таким как рекапитализация банков Royal Bank of Scotland и Lloyds TSB.

Новое коалиционное правительство Великобритании озвучило масштабную программу сокращения государственных расходов, которая в 2010-2011 финансовом году составит 6,243 миллиарда фунтов стерлингов.

### 4. Влияние кризиса на экономику Великобритании

Уровень безработицы в Великобритании в апреле 2010 г. снизился по сравнению с пересмотренным показателем предыдущего месяца на 0,1 процентного пункта и составил 4,7%. Такие данные приводятся в опубликованном сегодня сообщении Национального бюро статистики страны, передает РБК.

Количество обращений за пособием по безработице в Великобритании в апреле с. г. снизилось по сравнению с мартом на 27,1 тыс.

Количество обращений за пособием по безработице в Великобритании в апреле с. г. снизилось по сравнению с мартом на 27,1 тыс.

Кроме того, по пересмотренным данным, в марте с. г. снижение количества новых обращений за пособием по безработице составило 32,7 тыс., а не 32,9 тыс., как сообщалось ранее.

ВВП Великобритании в I квартале 2010г. вырос на 0,2% по отношению к IV кварталу 2009г. Такие предварительные данные распространило сегодня Национальное бюро статистики страны. Аналитики прогнозировали, что данный показатель повысится на 0,4%.

Промышленные цены в Великобритании в апреле 2010г. повысились на 5,7% по сравнению с апрелем 2009г. Такие данные содержатся в опубликованном сегодня отчете Национального статистического бюро Великобритании. Аналитики ожидали роста этого показателя на 4,8%.

Великобритания (население - менее 1% от мира в целом) сохраняет важную роль в мировой экономике. Страна входит в пятёрку наиболее развитых стран мира и производит порядка 3% (2000 г. - 3,2%) общемирового ВВП (по паритету покупательной способности национальной валюты). В экспорте товаров и услуг её доля равна 4,6% (2000 г. - 5,2%), в их импорте - 5,1% (5,6%). При этом имеет место сокращение удельного веса страны в мировой торговле. Макроэкономическая ситуация в Великобритании в последнее десятилетие оставалась стабильной. Рост реального ВВП на душу населения в среднем был выше, чем в других странах "семёрки", безработица и инфляция - ниже.

Страна продолжает сохранять доминирующее положение на мировом рынке финансовых услуг. В Великобритании сосредоточено три пятых мировой торговли международными облигациями (1-ое место в мире, первичный рынок), две пятых - иностранными активами (1-ое место) и деривативами (1-ое место, т. н. "торговля через прилавок"), немногим менее трети валютных операций (2-ое место после США), осуществляется пятая часть международных заимствований (1-ое место). На Великобританию приходится две пятых мирового рынка авиастрахования (1-ое место) и одна пятая - морского страхования (2-ое место). Лондон также лидирует в области управления активами состоятельных людей мира.

Великобритания является членом Организации экономического сотрудничества и развития, Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда и Всемирного банка, а также ряда региональных банков реконструкции и развития (африканского, европейского, стран Карибского бассейна, латиноамериканского, азиатского), Европейского инвестиционного банка, Парижского и Лондонского клубов-кредиторов. Она играет ключевую роль в принятии различных коллективных решений в рамках этих международных экономических и финансовых организаций и соглашений. Великобритания активно участвует в деятельности Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (Financial Action Task Force on Money Laundering - "FATF"), "G20" или "Egmont Group of Financial Intelligence Units", насчитывающей 58 государств-участниц.

#### 5. Система пенсионного обеспечения в Великобритании

Система пенсионного обеспечения в Великобритании по праву считается одной из самых совершенных в мире. Фактически Великобритания – одна из немногих стран, на которую практически не повлиял кризис пенсионных систем в Европе, так как ее рынок добровольного пенсионного страхования оценивается в \$450 млн.

Англосаксонская схема пенсионных продуктов (помимо Великобритании эту схему используют в Нидерландах и Ирландии) характеризуется наличием большого числа корпоративных пенсионных планов, формируемых частными пенсионными фондами. При этом пенсионные схемы могут создаваться даже для двух-трех человек. Выбирая пенсионные продукты, новые участники присоединяются к уже существующим схемам по принципу пирамиды.

Пенсионная система Великобритании включает три составляющих: государственное страхование, профессиональную и персональную пенсии.

Первая составляющая представляет собой обеспечиваемую государством фиксированную сумму, которая гарантирует минимальную (базовую) пенсию. Государственная пенсия формируется за счет обязательных взносов работодателя (11,9% от заработка) и работника (10%). Взносы аккумулируются в национальном страховом фонде. Из этих средств выплачиваются текущие пенсионные обязательства. Если средств национального страхового фонда для выплат не хватает, то государство берет недостающую сумму из налоговых сборов.

Тем, у кого доход ниже установленного уровня, государство выплачивает гарантированную минимальную пенсию из налоговых сборов - 67,5 фунтов в неделю – около 100 долларов. Средняя зарплата сегодня составляет примерно 350 фунтов в неделю, средняя пенсия – около 100 фунтов, т.е. 28,5 % от средней зарплаты. Однако 100 фунтов в неделю для жителя Великобритании – сумма критическая: этих денег едва хватит на пропитание, а ведь еще необходимо оплачивать коммунальные услуги, лекарства и пр. Поэтому в Великобритании давно существуют и частные пенсии, которые подразделяются на две категории: корпоративные пенсии и индивидуальные. Последние представляют собой долгосрочные вклады, управляемые специальными пенсионными финансовыми компаниями. Вклады эти каждый человек производит в том объеме и с той регулярностью, как ему заблагорассудится.

Корпоративные пенсии (по месту работы) аккумулируются пенсионным фондом каждого конкретного предприятия. Выплаты добровольны и, как правило, не превышают 5% от заработной платы. Деньги направляются в пенсионный фонд, где они накапливаются, инвестируются и выплачиваются в виде дополнительных пенсий.

Профессиональные пенсии назначаются работодателями как для вознаграждения работников, так и для привлечения новых кадров и удержания их на предприятиях и также для создания имиджа работодателей. Деньги направляются в пенсионный фонд, где они накапливаются, инвестируются и выплачиваются в виде дополнительных пенсий. Фонд отделен от работодателя.

Персональные пенсии формируются независимо от работодателя. Работник индивидуально накапливает будущую пенсию в страховой компании.

Частные пенсионные фонды государством в Великобритании не контролируются. И кроме причитающегося с них налога, британская корона не имеет к ним никакого отношения.

#### 6. Опыт пенсионных фондов Великобритании для России

История частных пенсионных фондов Великобритании насчитывает почти триста лет. По утверждению многих экономистов, если бы не было частных пенсионных фондов, быстрое развитие капитализма в этой стране было бы невозможно: поступающие через них средства вкладываются на долгий срок, их не изымают из оборота, а потому эти средства можно инвестировать вновь и вновь. Сегодня преобладающую часть рынка капиталов в Англии составляют институциональные инвесторы, в т.ч. пенсионные фонды. Доля последних составляет более 30%, а вместе с аналогичными институтами – 50-60% рынка капиталов. Большая

часть инвестируется за рубежом. Государство заинтересовано в этом, т.к. доходы-дивиденды поступают в страну.

Схемы пенсионных фондов используют более трети граждан страны. Речь идёт о добровольных пенсионных накоплениях. Дальнейшее развитие пенсионной системы Великобритании здесь видят в распространении схем дополнительного пенсионного обеспечения на работников с более низким уровнем заработка. Предполагается, что новые формы добровольных пенсионных накоплений – «пенсии акционеров» должны охватить 50% работников, которые не участвуют в пенсионных схемах предприятий. Для «пенсий акционеров» (максимум взносов до 3600 фунтов стерлингов в год) устанавливаются весьма льготные условия: налоговый режим, аналогичный режиму индивидуальных пенсионных схем, ограничение платы за управление активами (до 1% от взносов), запрет взимания платы за выход из фонда или за переход в другой фонд. Работодатели будут обязаны предоставлять работникам возможность участия в схемах «пенсии акционеров» даже одновременно с участием работника в пенсионном фонде предприятия.

Доверие людей к пенсионной системе – лучшая характеристика её надёжности и эффективности. В Англии существует специальный государственный служащий – «омбудсмен», который обязан следить за выполнением законодательства о правах граждан; его решения обязательны для исполнения. Каждый гражданин имеет право обратиться к нему с жалобой на нарушение его прав в этой сфере.

Доказательством высокого уровня жизни пенсионеров из Великобритании может служить огромный поток туристов пенсионного возраста, которые активно путешествуют по всему миру и уже осваивают российские достопримечательности.

Схемы пенсионных фондов Великобритании представляют особый интерес для России, т.к. пенсионеры в нашей стране представляют собой самую незащищённую часть населения страны.

Можно ли коротко сформулировать «секрет» успехов пенсионных систем Великобритании? Нам представляется, что эта формула – установление государством разумных правил пенсионных накоплений и передача обязанностей по формированию пенсий и управлению пенсионными активами частному сектору может быть с успехом применена и в России.

### Литература:

1. National Statistics website <http://www.statistics.gov.uk>
2. Карташов К.А., Поддубный Е.М., Середа А.А. Небанковские строительные общества в национальной финансовой системе Великобритании. Монография. - Краснодар: Изд-во НИИ экономики ЮФО.-2009 г.-208 с
3. Макроэкономическая статистика: Великобритания <http://www.quote.ru/macro/country/21.shtml>
4. Макроэкономические новости <http://www.quote.ru/macro/news/2010/04/23/364815.shtml>
5. Основные макроэкономические показатели Великобритании <http://forexstart.ucoz.ru/news/2008-12-22-53>
6. Рудый К.В. Финансовые, денежные и кредитные системы зарубежных стран: Учебное пособие. – М.: Новое издание, 2004 – с. 189-230.
7. Сайт "Торговое представительство Российской Федерации в Великобритании" <http://www.rustradeuk.org/ru/>
8. Сайт Trader. uz. Данные Великобритании. <http://trader.uz>
9. Сайт UK Trade & Investment <https://www.uktradeinvest.gov.uk/>



10. Справочник деловой Великобритании <http://www.britain.polpred.ru/>
11. Статья "Аналитики: Экономика Великобритании постепенно восстанавливается" <http://stock-maks.com>  
Экономическая статистика Великобритании <http://monitor.fortrader.ru/?p=14478>



*Уважаемые коллеги!*

**«НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА»**

предлагает Вам публикацию научных статей аспирантов, кандидатов и докторов наук, научных работников и представителей бизнеса в журнале «Экономический вестник ЮФО».

Главной целью журнала «Экономический вестник ЮФО» является создание информационной площадки для освещения результатов научно-практической деятельности, объединяющей ученых и практиков.

<p>К опубликованию в журнале «Экономический вестник ЮФО» принимаются статьи по следующим направлениям деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Вопросы теории и методологии современной экономики</li> <li>— Глобализация и экономика информационного общества</li> <li>— Правовое обеспечение экономических реформ</li> <li>— Финансовые и кредитные отношения: опыт и проблемы</li> <li>— Экономика фирмы и предпринимательство</li> <li>— Экономика Южного федерального округа</li> <li>— Менеджмент и маркетинг</li> <li>— Агроэкономика в современных условиях</li> <li>— Вопросы логистики</li> <li>— Развитие отраслей народного хозяйства в современной России</li> <li>— Экономическая безопасность</li> <li>— Государственное регулирование</li> <li>— Инновации и инвестиции</li> </ul>	<p><b>Главный редактор</b> Чапля В.В., к.э.н., Краснодар</p> <p><b>Редакционный совет:</b> <b>Председатель редакционного совета:</b> Серета А.А., д.э.н., проф., Краснодар</p> <p>Сидоров В.А., д.э.н., проф. (КубГУ), Краснодар Горлов С.М., д.э.н., проф., (СевКавГТУ), Ставрополь Акиншин П.В., д.э.н., проф., (СГУ), Ставрополь Гузев М.М., д.э.н., проф., (ВГИ ВолГУ), Волжский Дробышевская Л.Н., д.э.н., проф. (КубГУ), Краснодар Нарский В.А., д.э.н., проф. (ИНЭП), Краснодар Кизим А.А., д.э.н., проф. (КубГУ), Краснодар Парамонов П.Ф., д.э.н., проф. (КГАУ), Краснодар Зыза В.П., к.э.н., проф. (КубГТУ), Краснодар</p>
--	--

**Форма сведений об авторе**

Фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_  
 Ученое звание \_\_\_\_\_ Ученая степень \_\_\_\_\_  
 Место работы \_\_\_\_\_ Должность \_\_\_\_\_  
 Почтовый адрес \_\_\_\_\_ Телефон \_\_\_\_\_  
 E-mail \_\_\_\_\_ Название статьи \_\_\_\_\_

**Требования к оформлению:**

- ✓ материалы предоставлять по электронной почте или на дискете;
- ✓ текст набирать в текстовом редакторе Microsoft Word 97/2000; размер шрифта (кагель) – 16, тип – Times New Roman, межстрочный интервал – полуторный, без переносов;
- ✓ Ф.И.О. автора печатать в правом верхнем углу; далее, через интервал – учреждение; ниже, через интервал, полужирным шрифтом – название статьи, затем обычным шрифтом – текст;
- ✓ параметры страницы: верхнее и нижнее поля по 2,5 см; левое поле – 3 см, правое поле – 2,5 см; отступы в начале абзаца – 1,25 см;
- ✓ объем статьи – от 10 до 15 полных страниц, аннотация до 500 знаков, на русском языке.

Сведения об авторе и статьи просим направлять в адрес редакции:  
350080, Краснодар, а/я-1941. Тел. (918) 415-02-33 – гл. редактор.

[economic\\_herald@bk.ru](mailto:economic_herald@bk.ru)

<http://www.economic-science.com/>

Сумму оплаты за публикацию можно перечислить на наш счет в любом отделении Сбербанка России из расчета 220 руб. за 1 страницу формата А4.

<b>ИЗВЕЩЕНИЕ</b>       кассир	Получатель платежа: АНО «НИИ экономики ЮФО». Адрес: 350912, Краснодар, ул. Бершанской, д. 311 «А» Р/с 40703810200440004998 в Филиал Южный ОАО «Уралсиб» г. Краснодар. К/сч. 301018104000000000700 БИК 040349700, ИНН 2312106528, КПП 231201001	
	Ф.И.О. плательщика Адрес	
	Назначение платежа	Сумма
	Оплата за публикацию статьи в журнале «Экономический вестник ЮФО»	
	Подпись:	Дата
<b>КВИТАНЦИЯ</b>       кассир	Получатель платежа: АНО НИИ «Экономического федерального округа». Адрес: 350912, Краснодар, ул. Бершанской 311 «А» Р/с 40703810200440004998 в Филиал Южный ОАО «Уралсиб» г. Краснодар. К/сч. 301018104000000000700 БИК 040349700, ИНН 2312106528	
	Ф.И.О. плательщика Адрес	
	Назначение платежа	Сумма
	Оплата за публикацию статьи в журнале «Экономический вестник ЮФО»	
	Подпись:	Дата:

**Всем авторам один экземпляр журнала с публикацией  
высылается бесплатно!**