



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практическое издание

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2014

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

Рецензент:
доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации
Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В. С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)
Власов А.А. – д.ю.н., профессор, Российская академия адвокатуры и нотариата
Журавлев Г.Т. – д.э.н., д.ф.н., Российская академия предпринимательства
Корчагин А.Ю. – д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук, директор ООО «Transacta Consalting», Финляндия
Порфирьев Б.Н. – доктор экономических наук, профессор, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН
Ремишова Анна – к.ф.н., Университет им. Я. Коменского, Словакия
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В.И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Институт социально-политических исследований РАН
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, МГИМО
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, РАГСИНХ при Президенте РФ
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан, Российская академия предпринимательства

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А. – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Балабанова А.В. – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Бандурин В.В. – д.э.н., МГУУ Правительства Москвы
Бараненко С.П. – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Гусов А.З. – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Киселев В.В. – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Кузнецова Е.И. – д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ
Лясников Н.В. – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Русавская А.В. – д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства
Цыганов А.А. – д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ануров Ф. Ф.

Мультигруппа как форма взаимодействия экономических субъектов
на мезоуровне национальной экономики 7

Герасименко М. А., Деникаева Р. Н.

Электронные деньги в современной системе денежного оборота 18

Гурова И. М.

Транзакционные издержки предпринимательских структур 26

Дмитриева Е. В.

Инвестиционный портфель промышленных предприятий –
зарубежный опыт формирования и управления 34

Дудин М. Н., Филина С.Ю.

Специфика разработки стратегии развития
промышленных предприятий в современных условиях 43

Красницкий Б. Р.

Основы местного самоуправления как совокупность инструментов
для достижения финансовой самостоятельности
органов местного самоуправления 54

Ларионов И. В.

Управление рисками устойчивого развития предприятия 64

Маслихина В. Ю.

Методический инструментарий оценки динамики
и структуры межрегионального неравенства 74

Сердюкова Е. В., Сердюков В.А.

Россия и мировая торговля 84

Степанов А. В.

Моделирование миграционных потоков
Европейской части РФ
при оптимистичном прогнозе развития экономики 91

Шакиртханов Б. Р.

Особенности формирования инновационной ренты
в китайской экономике: научно-теоретический аспект 103

Яхьяев М. А., Шакиртханов Б. Р.

Современное состояние и проблемы
инновационного предпринимательства
в странах с развитой и переходной экономикой 108

**Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР
КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Бабаков А. В.

Роль телекоммуникаций в спорте и спортивном маркетинге 116

Багузова О. В., Балакин А. П.

Применение медианы Кемени для ранжирования
инвестиционных проектов в электросетевом комплексе 122

Балабанов В. С., Дудин М. Н., Лясников Н. В.

Продовольственная безопасность – ключевой фактор
устойчивого развития национальной экономики 127

Багадеев В. А.

Роль и функции страхового капитала
в концепции устойчивого развития экономики 137

Власов А. В., Лебедева О. И.

Развитие региональной жилищной политики
посредством комплексных методов оценки
земельных участков (на примере Ярославской области) 152

Вячина И. Н., Хайруллина Ф. Х.

Возможность применения банковского контроллинга 162

Герасименко М. А.

Противодействие манипулированию ценами
как фактору повышения рисков инвесторов 169

Мацуленко А. А.

Маркетинговые коммуникации в спорте 175

Назаренко Д. А.	
Инновационная политика энергетической компании по рациональному использованию ресурсов	181
Назарова Е. В.	
К вопросу о развитии предпринимательской деятельности в сфере обращения	187
Огнев Д. В., Попова Е. Ю.	
Применение форфейтинговой формы финансирования инновационных проектов	196
Халиков Р. М.	
Консолидация кооперативного законодательства как способ модификации правосубъектности ТСЖ	205
Яковлева А. И.	
Задачи реформирования градостроительного законодательства в свете реализации Указа Президента РФ № 600	210
Яковлев В. М., Лебединец И. П.	
Корпоративная система управления ЖКК: путь к коренному оздоровлению	216
Якунчиков А. С.	
Об организации информационно-аналитической деятельности в бизнес-структурах: компетентностный аспект	230

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Гладков И. В.	
Адаптация западной практики антикризисного управления в целях гибкого реагирования на кризис на микроуровне	237
Окладникова Д. Р.	
Роль гарантийных фондов в стимулировании инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса	244
Туманов М. В.	
Обзор и анализ федерального законодательства в сфере поддержки предпринимательства	251

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Борисов А. В.

К вопросу об уголовной ответственности
за невыплату заработной платы 257

Вишневская Н. Г.

Молодежная безработица: определение и классификация 262

Журавлев Г. Т., Шабельская А. В.

Измерение качественных
социально-экономических переменных 268

Никонова О. В.

Предпринимательство в системе социальной защиты
населения мегаполиса: возможности и приоритеты 286

Шапиро С. А., Шатаева О. В.

Развитие концепций организационной
и корпоративной культуры на предприятиях
в условиях современной России 294

Шарифьянова З. Ф.

Формирование и перспективы развития
мирового страхового рынка 306

Ялялиева Т. В.

Контроль и обоснование эффективности принятия
управленческого решения в сфере муниципального заказа 314

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анюров Ф. Ф.

*кандидат юридических наук, докторант,
МГИИТ им. Ю. А. Сенкевича
e-mail: ffanakup@mail.ru*

Мультигруппа как форма взаимодействия экономических субъектов на мезоуровне национальной экономики

В статье автором представлена сравнительная характеристика основных интеграционных систем, проведена их классификация по степени взаимосвязей между субъектами, предложена новая институциональная форма взаимодействия субъектов мезоуровня национальной экономики, отличающая от существующих – мультигруппа, определены уровни возникновения мультигрупп в национальной экономике, исследованы ключевые элементы институциональной среды и этапы взаимодействия субъектов в рамках мультигруппы.

Ключевые слова: мультигруппа, интеграционные системы, взаимодействие экономических субъектов, институциональная среда.

Anuyurov F. F.

*PhD(Jurisprudence), the doctoral candidate
of MGIIТ of Yu. A. Senkevich*

Multigroup as a form of interaction of economic subjects at mesolevel of national economy

In article the author presented the comparative characteristic of the main integration systems, classification by degree of interrelations between subjects is carried out them, the new institutional form of interaction of subjects of mesolevel of the national economy, distinguishing from the existing – multigroup is offered, levels of emergence of multigroups in national economy are defined, key elements of the institutional environment and stages of interaction of subjects within multigroup are investigated.

Keywords: multigroup, integration systems, interaction of economic subjects, institutional environment.

В настоящее экономическим субъектам становится сложнее отстаивать свои интересы и добиваться поставленных целей в одиночку. Поэтому все большую актуальность приобретает форма сотрудничества хозяйственных систем. Помимо достижения общих целей совместная деятельность дает возможность участникам учиться друг у друга, извлекать взаимную выгоду, получать результаты, которые порознь достичь

невозможно. Основными участниками региональных экономических систем являются органы власти и предпринимательские структуры, которые тесно взаимосвязаны с экономическими и социальными макроподсистемами общественного развития. Как отмечают исследователи, в рыночной системе хозяйствования благоприятные условия для устойчивого поступательного социально-экономического развития страны создаются путем оптимизации взаимодействия государства и предпринимательского сообщества, которое должно выстраиваться на принципах взаимной выгоды [1].

В связи с вышеотмеченным автором поставлена цель исследовать существующие формы сотрудничества между субъектами и предложить новую отличающуюся от существующих ранее институциональную форму взаимодействия субъектов на мезоуровне национальной экономики.

При формировании стратегии развития субъектам следует использовать и развивать стратегические партнерства, которые позволяют подчеркнуть сильные стороны сторон и минимизировать их слабости. Данный подход целесообразно использовать как предпринимательским структурам, которые могут создавать совместные предприятия, стратегические союзы, так и субъектам, относящимся к разным макроподсистемам общественного развития для объединения своих усилий и достижения целей, которые достичь в одиночку не возможно.

В этой связи автор считает, что в настоящее время требуется развитие институциональной формы взаимодействия субъектов национальной экономики, в том числе бизнеса и государства. Данная институциональная форма должна способствовать разрешению конфликтов, пониманию взаимных позиций, развитию сотрудничества, при этом, по мнению автора, важным критерием такой формы является гибкость, отражающаяся на характере взаимодействия сторон, процедуре вхождения и выхода участников в объединение. В качестве такой институциональной формы взаимодействия автором предложено понятие «мультигруппа», представляющее собой объединение хозяйствующих субъектов и органов власти на региональном уровне. Мультигруппа отличается от форм взаимодействия, существовавших ранее.

Основные принципы создания и функционирования мультигруппы:

- невозможность достичь цели без помощи партнера. Если одна из сторон в состоянии добиться цели в одиночку, у нее не будет высокой мотивации к взаимодействию с другими субъектами, так как это связано с определенными рисками и сложностями.

Невозможность достичь самостоятельно цели обуславливает взаимную зависимость субъектов;

- взаимодействие нескольких независимых субъектов. Задачи, возникающие при объединении двух различных субъектов, отличаются сложностью от задач, которые стоят перед несколькими подразделениями одного субъекта. При объединении двух независимых субъектов необходимо преодолевать различия в культуре, ценностях, целях, структуре управления;
- наличие четко определенной цели объединения, которая должна быть выгодной для всех сторон. Взаимодействие, при котором одна из сторон получает непропорционально высокую выгоду, окажется недолговечным;
- совместная инициатива создания и развития предполагает равнозначное отношение сторон и проявление внимания к пониманию, изучению проблемы и формированию предложений по ее разрешению;
- стратегический характер функционирования;
- соблюдение в равной степени интересов сторон. Для обеспечения данного принципа сторонам следует предварительно формулировать свои позиции и на уровне консультативных переговоров достигать взаимовыгодные и взаимоприемлемые соглашения по ключевым аспектам функционирования в рамках совместного взаимодействия;
- выполнение своих обязательств и равная ответственность за выполнение соглашений, что предполагает разделение возможных рисков и формирование возможностей взаимного контроля.

Таким образом, мультигруппа — это гибкое не подкрепленное юридическим обязательством объединение двух или нескольких независимых субъектов, взаимодействующих на взаимовыгодных условиях для достижения общей цели, которую невозможно выполнить по отдельности.

В таблице 1 представлены разные формы совместного взаимодействия, которые отличаются составом участников, характером связей между ними, целями создания, подходом к управлению. Данные формы можно укрупнено проранжировать по уровню сплоченности участников. В этой связи можно выделить взаимодействия и объединения субъектов со слабой, умеренной и сильной связью.

Объединения со слабой связью подходит для субъектов, работающих не только в одной определенной области, но и в разных отраслях, обладающих навыками для взаимодействия с другими субъектами, такие отношения могут быть разовыми или повторяющимися, длительными или краткосрочными. К объединениям со слабой связью относятся кластер, мультигруппа. Кластер открывает партнерам доступ к

Сравнительные характеристики интеграционных систем

Сравнительные признаки	Мультигруппа	Кластер	Альянс	Ассоциация	ФПГ	Холдинг	Конгломерат	Консорциум
Участники	Предпринимательские структуры и государство	Предпринимательские структуры, государство, экономическая и социальная среда	Предпринимательские структуры	Предпринимательские структуры и социальная среда	Предпринимательские структуры	Предпринимательские структуры	Предпринимательские структуры	Предпринимательские структуры
Принцип управления	Координация	Координация	Координация	Координация	Централизация	Централизация	Координация	Координация
Степень интеграции	Слабая	Средняя. Объединение при соблюдении автономии субъектов	Средняя. Объединение при соблюдении автономии субъектов	Средняя. Объединение при соблюдении автономии субъектов	Высокая	Высокая	Высокая. Объединение при потери самостоятельности субъектов	Средняя. Объединение при соблюдении автономии субъектов
Наличие единой цели	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
Инициатор взаимодействия	Все субъекты	Государство, бизнес-структуры	Центральный субъект	Центральный субъект	Центральный субъект	Центральный субъект	Центральный субъект	Центральный субъект
Механизм функционирования	Договоренность	Договоренность	Соглашение	Взнос	Договор. Объединение активов	Договор. Активы формируются из акций других компаний	Договор. Объединение активов.	Соглашение
Ресурсная база	Индивидуальная	Коллективная	Индивидуальная	Индивидуальная	Единая	Единая	Единая	Единая
Юридическая зависимость	Независимость	Независимость	Независимость	Независимость	Зависимость	Зависимость	Зависимость	Независимость
Характер связей	Вертикальные, горизонтальные, смежные	Вертикальные, горизонтальные, смежные	Вертикальные, горизонтальные	Вертикальные	Вертикальные	Вертикальные	Вертикальные, горизонтальные	Вертикальные, горизонтальные
Лидерство	Распределенное	Распределенное	Распределенное	Принадлежит конкретному субъекту	Принадлежит главной компании	Принадлежит главной компании	Распределенное	Распределенное

Продолжение таблицы 1

Распределение полномочий субъектов	Оговоренные обязательства сторон	Сетевая зависимость	Сетевая зависимость	Зависимость от центра	Зависимость от центра	Зависимость от центра	Оговоренные обязательства сторон	Оговоренные обязательства сторон
Адаптационная способность к изменениям внешней среды	Высокая	Средняя	Низкая	Низкая	Средняя	Средняя	Низкая	Низкая
Организация производственного процесса	Ценностная ориентация	Ценностная ориентация	Ценностная ориентация	Ценностная ориентация	Нормативное распределение	Нормативное распределение	Нормативное распределение	Нормативное распределение
Инновационная направленность	Низкая	Высокая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
Причины интеграции	Стихийный характер в зависимости от ситуации внешней среды	Создание инноваций. Повышение конкурентоспособности территории. Консолидация капитала. Согласование действий при реализации потенциала субъектов.	Выработка единой сбытовой политики	Участие в проектах и программах. Лоббирование интересов участников.	Диверсификация направлений бизнеса. Концентрация капитала и собственности. Оптимизация структуры управления. Повышение финансовой устойчивости	Повышение устойчивости бизнеса путем объединения предприятий по всей технологической цепочке. Диверсификация направлений бизнеса. Концентрация капитала и собственности. Оптимизация структуры управления	Диверсификация направлений бизнеса	Повышение устойчивости бизнеса путем объединения предприятий по всей технологической цепочке

передовым технологиям, создание и использование которых для отдельных субъектов оказывается невозможным или дорогостоящим [4].

Объединения с умеренной связью характерно для независимых компаний, которые переходят от неформальных взаимоотношений к официальным, что предполагает добровольное объединение, оформленное с помощью заключения соглашения и имеющее вполне определенный состав участников. К этой группе автор относит альянс, ассоциацию, консорциум. Участники в течение определенного периода времени сообща работают над одним проектом, сохраняя при этом независимость во всех остальных операциях. К этой же группе можно отнести взаимодействие с контрагентом в рамках аутсорсинга.

Объединения с сильной связью характеризуются юридическим оформлением и закреплением прав и обязанностей сторон, формальной интеграцией ресурсов, инфраструктурой, процессом, системой управления, что существенно отражается на функционировании отдельных субъектов — участники склонны развивать совместную деятельность во многих областях, выполняемые операции пересекаются. К данной форме объединений можно отнести холдинг, ФПГ, конгломерат.

Предложенное автором понятие «мультигруппа» отличается от существующих форм взаимодействия высокой гибкостью вхождения участников, отсутствием необходимости юридического оформления и самое главное наличием общих интересов и целей участников, достичь которые по отдельности представляется невозможным. Мультигруппы могут образовываться на разных уровнях национальной экономики и включать в себя разных участников. На рисунке представлены четыре основные макроподсистемы общественного развития с определенным составом участников. Если субъект не может достичь цели самостоятельно, он может вступать во взаимодействие с другими субъектами. Можно выделить три уровня возникновения мультигруппы (рисунок 1):

1) мультигруппа, объединяющая субъектов одной группы (корпорация — корпорация, корпорация — малый бизнес);

2) мультигруппа, объединяющая субъектов из разных групп (макроподсистем) в рамках одного региона;

3) мультигруппа, возникающая при взаимодействии субъектов одного региона для отстаивания интересов территории относительно других территорий (регионов). Возникновение такой мультигруппы возможно при объединении субъектов региона-донора для выражения противостояния проведения экономической политики в пользу дотационных регионов. Финансирование развития отсталых регионов производится за счет перераспределения бюджетных источников из более

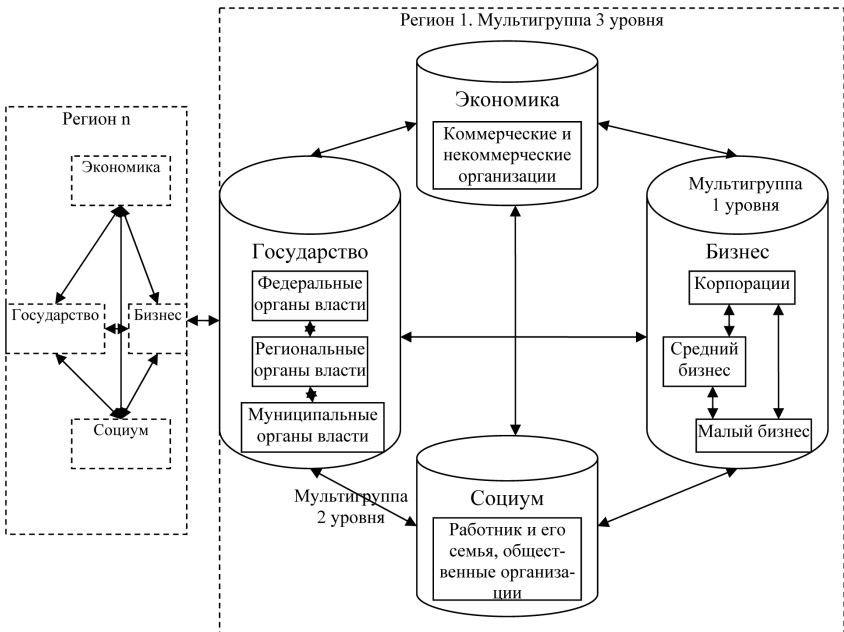


Рис. 1. Уровни возникновения мультигруппы в национальной экономике

экономически развитых территорий в менее развитые [3]. Межбюджетное финансирование позволяет выравнять бюджетную обеспеченность региона, создавать равные условия для проживания населения страны, что является важным направлением развития страны вследствие того, что региональные экономики различных территорий изначально формировались в неравных по своему экономическому потенциалу условиях, а, следовательно, по доходам бюджетов. Однако такой подход может способствовать снижению заинтересованности региональных органов власти в формировании собственного дохода и преднамеренному созданию дефицитных территориальных бюджетов, ориентированных на пополнение за счет вышестоящих бюджетов.

Ярким примером функционирования мультигруппы, образовавшейся между субъектами одной группы (1 уровень), является взаимодействие двух телерадиовещательных организаций Первый канал и ВГТРК, принадлежащих одной отрасли СМИ, при проведении масштабного мероприятия, имеющего не только федеральное, но и мировое значение, Олимпиады в Сочи-2014. Общая цель взаимодействия двух компаний заключалась в проведении масштабного мероприятия. При этом ком-

пании четко разграничили области своих интересов. Первый канал взял на себя креативный блок, что позволило реализовать компании творческий потенциал. В этой связи канал, ориентирующийся в своей деятельности больше на развлекательную деятельность для широкой публики, заранее проводил проекты по выявлению талантливых людей и их привлечению к мероприятию. Канал ВГТРК, позиционирующий себя в большей степени как информационно-аналитический, внес весомый вклад в трансляцию событий Олимпиады в стране и в мире. Для этого потребовалось развить и модернизировать медийную базу (каналы Россия, Россия 2, Россия 24, Спорт 1, радиостанция «Маяк», мобильные приложения), позволяющую 24 часа освещать события разными удобными способами и давать аналитические обзоры происходящего.

Таким образом, мультигруппа выступает эффективным способом взаимодействия компаний, позволившим учесть ключевые компетенции сторон, достичь целей, стоящих перед участниками, и самое главное выполнить миссию мультигруппы.

Следует выделить ключевые элементы, которые оказывают влияние на успешность совместной деятельности и представить последовательность этапов процесса взаимодействия участников мультигруппы (рисунок 2).

1. Достижение соглашения участниками о совместной деятельности. По мнению автора, мультигруппа является мягкой формой взаимодействия, не требующей юридического оформления обязательств, при этом сотрудничество субъектов не предполагает плановый характер создания, а может возникнуть стихийно как реакция на возникшую потребность совместного решения проблемы. Субъекты, осознавшие необходимость сотрудничества, формируют потенциальных партнеров, готовых к реализации своих возможностей в рамках решения общей проблемы.

2. Установление доверия является очень важным и одновременно сложным моментом во взаимоотношениях с контрагентами, так как партнеры в большинстве случаев сильно отличаются друг от друга. Данные различия могут классифицироваться по разным критериям: целевым, географическим, культурным, ценностным. Фукуяма Ф. определяет доверие как «возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что члены последнего будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами;веряющий полагается на то, что из его уязвимости партнер не будет извлекать собственные выгоды» [5]. В широком смысле слова доверие можно охарактеризовать как «ожидание

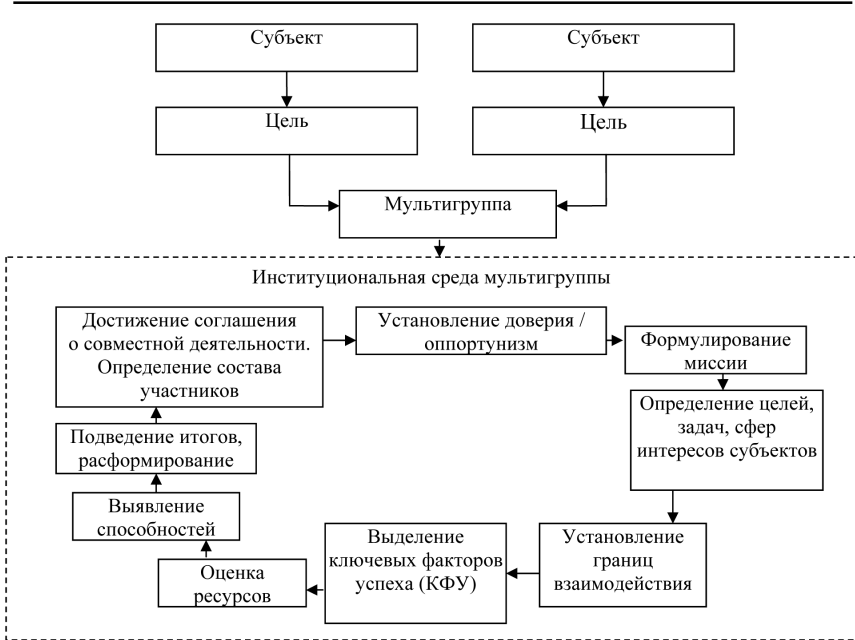


Рис. 2. Ключевые элементы институциональной среды и этапы взаимодействия субъектов в рамках мультигруппы

кооперативного поведения от контрагента, то есть поведения, соответствующего интересам и целям субъекта в области отношений, которые связывают субъекта с контрагентом» [2]. В совместной деятельности субъекты не могут предусмотреть все детали и обезопаситься от оппортунистических действий друг друга, то есть нельзя исключить полностью неопределенность, риск и зависимость от поведения партнера, в этом случае присутствие доверия между субъектами подталкивает их к взаимодействию несмотря на наличие отмеченных факторов.

3. Главное значение создания мультигруппы состоит в том, что она позволяет участникам добиться того, что невозможно сделать в одиночку. Следовательно, ключевым моментом, объединяющим всех участников мультигруппы, является общая миссия, которую можно выполнить только при взаимодействии субъектов.

4. Проведения стратегического планирования совместной деятельности для формулирования целей и задач, стоящих перед каждым участником, закрепление за каждым участником областей деятельности.

5. Установление границ взаимодействия предполагает определение обязанностей участников по отношению друг к другу, форм коммуника-

ций, способов разрешения конфликтов, возникновение которых неизбежно в процессе совместной деятельности. Данному аспекту необходимо уделить серьезное внимание, чтобы не нанести ущерба основной деятельности субъекта.

6. Ключевые факторы успеха (КФУ) представляют факторы рыночной среды, которые способствуют достижению успеха. Для их выявления следует четко понимать, для чего формируется мультигруппа и что необходимо сделать, чтобы этого достичь.

7. Оценка ресурсов и анализ возможностей каждым участником для выполнения своей части работы в рамках совместной деятельности, чтобы можно было определить роль каждого участника.

8. Способности, по мнению Гранта, возникают в результате кооперации и координации ресурсов, следовательно, способность – это «умение команды ресурсов выполнять определенное задание или осуществлять вид деятельности» [6]. Другие авторы Лоуренс Сноу и Чарльз Гребиняк определяют способности как «отличительные компетентности» [7.]. Таким образом, способности или компетентности можно определить как умение использовать ресурс.

При ситуации, когда ресурсы и способности позволяют мультигруппе удовлетворять требованиям ключевых факторов успеха, они обладают ценностью.

9. Подведение итогов, расформирование мультигруппы. Самым главным показателем успешности сотрудничества является решение проблемы и достижения общей цели, ради которых была создана мультигруппа.

Таким образом, мультигруппа является новой интеграционной формой взаимодействия субъектов региональной экономики, обладающей определенным набором характеристик.

Используемые источники

1. Аналитический доклад по результатам конференции «Экономическая безопасность России: стратегия взаимодействия государства и бизнеса». – М.: Российская академия бизнеса и предпринимательства, 2003.
2. Нифаева О. Честность и доверие – институциональные условия цивилизованных экономических отношений // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – №11. – С. 137–142.
3. Татаркин Д., Сидорова Е. Социально-экономическая привлекательность и финансовая база территории: факторы взаимообусловленности // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – №7. – С. 63–74.

4. Уоллес Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2005. – С. 18–19.
5. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния. В книге: Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999.
6. Grant R.M. (2008) *Contemporary Strategy Analysis* (6 th edn) Oxford, Blackwell.
7. Snow C.C. and Hrebiniak L.G. (1980) Strategy, distinctive competence and organizational performance, *Administrative Science Quarterly*, vol. 25, no. 2. – PP. 317–336.

Герасименко М. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: marixa_@list.ru*

Деникаева Р. Н.

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: razela_denikaeva@mail.ru*

Электронные деньги в современной системе денежного оборота

Современная эволюция электронных денег определяется экономистами как высшая стадия дематериализации денег. Популярность электронных платежных средств постоянно возрастает, вместе с этим возрастает и необходимость государственного регулирования, обеспечения эффективной системы защиты электронных денег, отсутствие жесткой системы контроля переводов электронных денег, что и определяет актуальность данной темы.

В настоящей работе характеризуется понятие электронных денег, особое внимание акцентируется на проблемах, возникающих внедрение электронных денег в оборот и нахождения путей решения этих проблем.

В статье обобщаются теоретические источники, и им дается практическое объяснение при анализе конкретных проблем, возникающих в процессе внедрения электронных денег в оборот.

Ключевые слова: *Электронные деньги, электронная платежная система, информационный носитель, платежные технологии, безопасность электронных денег.*

Gerasimenko M.A

*PhD (Economics), associate Professor of Finance department
of the North-Caucasian Federal University*

Denikaeva R.N.

*PhD (Economics), associate Professor of Finance
of the North-Caucasian Federal University*

Electronic money in the modern system of cash turnover

Modern evolution of electronic money is determined by economists as the highest stage of dematerialization of money. The popularity of electronic means of payment constantly increases together with it an increased need for government regulation, ensuring effective protection system of electronic money, the lack of strict control system of the electronic transfer of money, which determines the relevance of this topic.

In the present work is characterized definition of electronic money, great attention is paid to the problems of the introduction of electronic money in circulation and find ways of solving these problems.

The article summarizes the theoretical sources and are given practical explanation in the analysis of the specific problems emerging in the process of implementation of e-money in circulation.

Keywords: *electronic money, electronic payment system, an information carrier, payment technologies, security of electronic money.*

Деньги XXI века, это деньги электронные – в этом уже нет ни малейших сомнений. Бумажные деньги исчерпали себя полностью, как исчерпал себя и век бумажных денег – XX век. Сегодняшний мировой кризис – есть кризис перехода с одних денег на другие. Что же такое электронные деньги?

В западной научной литературе идея так называемых «электронных денег», или «электронной наличности», была впервые высказана Дэвидом Чоумом еще в конце 1970-х годов на волне эйфории вокруг первых систем цифровой подписи и цифровых конвертов на основе систем защиты информации с двумя ключами – открытым (общедоступным) и индивидуальным, и в настоящее время в отношении указанной дефиниции не вызывает разногласий среди исследователей и ведущих банкиров зарубежных стран. Наиболее подробная дефиниция «электронных денег» была предложена О. Иссингом – членом Правления Европейского центрального банка: «электронное хранение денежной стоимости с помощью технического устройства, для осуществления платежей не только в адрес эмитента, но и в адрес других участников». Однако данная дефиниция не является удовлетворительной, поскольку не выделяет существенные признаки характеризуемого понятия и не раскрывает его юридическую природу. [8]

В научной экономической литературе термин «электронные деньги» используется уже довольно давно, с середины 1970-х годов. Многие советские и российские экономисты упоминали в своих научных работах данное понятие, однако использовали его в совершенно разном контексте. Например, группа авторов (В. М. Усоскин, Г. Г. Матюхин и др.) понимают под термином схему безналичных расчетов с использованием «денег в банковском компьютере», пересылаемых по банковским сетям». Другие авторы связывали это понятие с только с банковскими картами и т.д. Понятие электронных денег и преимущества их использования

Для проведения анализа влияния электронных денег на денежную систему и выявления основных последствий их широкого распространения, прежде всего, необходимо четко определить само понятие электронных денег, чтобы отличать платежные системы, использующие электронные деньги от других систем и вычленив электронные деньги из всего набора финансовых продуктов.

По определению Банка международных расчетов (г. Базель) электронные деньги – это «храняемая стоимость (stored value) или prepaid продукты (prepaid products), где запись об имеющихся в распоряжении потребителя средствах или стоимости хранится на устройстве.

Термин «электронные деньги» зачастую используется в отношении широкого спектра платежных инструментов, базирующихся на инновационных технических решениях в сфере реализации розничных платежей.

Электронные деньги можно определить как новое средство платежа, в котором денежная стоимость в форме требования на эмитента фиксируется в электронной форме на информационном носителе и которое позволяет потребителям совершать платежи, не требуя обязательного доступа к депозитным счетам и участия эмитента для перевода стоимости. [2]

Электронные деньги появились относительно недавно, но можно с уверенностью утверждать, что они имеют ряд преимуществ над «реальными»: это удобство, конфиденциальность, более низкая стоимость процессинга, относительная простота и быстрота расчётов. Главное преимущество электронных денег заключается в гораздо более низкой стоимости транзакций по сравнению с наличными деньгами и чеками. Так, обслуживание наличного денежного оборота в развитых странах обходится в 2–3% от ВВП. По утверждению ведущих экономистов электронные деньги, например, смарт-карты могут значительно сократить эти издержки. В то же время «сетевые деньги» могут значительно экономить расходы по безналичным платежам. Так, по расчетам американского экономиста Дэвида Хамфри издержки электронных платежей с использованием «сетевых денег» составляют около половины или трети издержек безналичных расчетов и расчетов чеками. Удобство расчетов для потребителя и низкая стоимость транзакций для продавца при наличии хорошей системы защиты делает электронные деньги достаточно привлекательными. Об этом свидетельствует большое количество проектов систем электронных денег, которые разрабатываются и внедряются в последнее время разных странах.

Однако повсеместного использования электронных денег в России не происходит.

В современной системе денежного оборота, разделяющейся на наличный денежный оборот и безналичный, электронные деньги не приобретают какое-то свое новое место. Они, исходя из особенностей их существования и движения, позволивших классифицировать их в качестве наличных денег, находят свое место в наличном денежном обороте.

Выделяют следующие основные параметры для классификации электронных денег: по сфере обращения, по применяемым носителям информации, по количеству эмитентов, по ограничению на величину суммы хранения и платежа, по степени сохранения анонимности, по количеству применяемых валют.

Изучение вопроса об употреблении терминов-заменителей (электронный кошелек, цифровые деньги, электрические деньги, виртуальные деньги), позволило сделать вывод о некорректности такой практики. Лишь термин электронные наличные может быть употребим в качестве синонима термину электронные деньги, и именно он раскрывает содержание электронных денег, как нового вида наличных кредитных денег.

Была исследована практика функционирования появившихся систем электронных денег: Мондекс (компания Mondex International) и e-cash (компания Digicash), в частности: особенности их обращения, используемая технология и техника, проводимые опытные проекты внедрения и т.д.

Проведенный анализ новых систем оплаты, позволяет отметить, что количество систем, функционирование которых базируется на электронных деньгах, в настоящее время ограничено. Это вызвано рядом причин: коротким сроком их функционирования (период их появления приходится на середину 90-х годов текущего столетия), продолжающимся периодом опытной эксплуатации, имеющимися ограничениями (например, у систем электронных денег эксплуатирующихся только в сети Интернет). Однако данные системы уже поддерживает и развивает ряд крупнейших банков и компаний развитых стран мира, что позволяет прогнозировать их распространение в ближайшее время.[4]

Широкое внедрение новых платежных технологий, таких как микропроцессорные карты, виртуальные счета, мобильные методы платежа, использование новых форм денег и механизмов денежных трансфертов увеличивает популярность электронных денег. Вместе с этим возрастает и необходимость государственного регулирования, обеспечения эффективной системы защиты электронных денег, отсутствие жесткой системы контроля переводов электронных денег, что и определяет актуальность данной темы.

Существует ряд проблем внедрения электронных денег, связанных с отсутствием у них статуса полноценных денег, среди которых можно выделить:

- отсутствие законодательной базы для функционирования электронных денег;

- разногласия по отдельным вопросам с центральными эмиссионными банками;
- проблемы обеспечения высокого уровня безопасности функционирования электронных денег.

Так, например, для решения проблемы правового поля для электронных денег существует два варианта: путем коренного изменения законодательной базы (разработка и введение в действие нового законодательства) или «подстройкой» под существующее законодательство (в рамках действующих законов или обычая делового оборота), а для обеспечения безопасности функционирования систем электронных денег выделены и проанализированы технические, функциональные и правовые методы.

Одной из значимых проблем внедрения электронных денег является отсутствие единой законодательной базы для функционирования электронных денег, так как до недавнего времени применение электронных денег не попадало в сферу государственного регулирования. Федеральным законом от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» закреплено уже не новое для российского общества понятие электронных денег и урегулирован порядок их использования. В принятом Законе понятие «электронные деньги» используется как денежные средства, предварительно предоставленные одним лицом другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета, для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. [1]

Проблемы, возникающие по поводу разногласий с центральным эмиссионным банком, так же препятствуют внедрению электронных денег. Одной из острых проблем при внедрении электронных денег является анализ их влияния на денежно-кредитную систему. Центральные эмиссионные банки являются главным регулятором денежно-кредитной политики во всех странах, и, естественно, основной проблемой организаций, внедряющих системы электронных денег, является регулирование взаимоотношений с ними. Основные же вопросы, стоящие перед центральными банками в связи с внедрением электронных денег, являются: разрешение эмиссии электронных денег и определение круга эмитентов; выявление степени влияния на объем денежной массы, скорость обращения денег, эмиссионный доход; организация регулирования и обращения электронных денег; решение проблемы возникающих рисков в системах электронных денег.

Центральные банки большинства государств весьма настороженно относятся к развитию электронного денежного обращения. Основную угрозу они видят в неконтролируемой эмиссии, а также в риске большого количества возможных злоупотреблений.

Для решения этой проблемы, необходимо, чтобы Банк России осуществлял надзор и наблюдение за движением электронных денег, нормы, определяющие его полномочия в этой сфере, перечень применяемых предупредительных и принудительных мер воздействия должен быть строго определен. Функция надзора заключается в контроле Банком России соблюдения требований законодательства о национальной платежной системе. Наблюдательная функция Банка России предполагает, что он будет осуществлять мониторинг, оценку деятельности операторов по переводу денежных средств, оценку оказания соответствующих услуг, а также организации и функционирования платежных систем, использования платежной инфраструктуры.

В последние годы популярность электронных денег очень возросла, вследствие чего, все чаще стали появляться сообщения о хищениях электронных денег, безопасность использования которых, как оказалось, достаточно неполноценна. Среди проблем обеспечения безопасности электронных денег, значительное место занимает также факт мошенничества, связанный с использованием электронных денег, высокая степень анонимности, а так же сбои в системе. [6]

Для решения проблемы обеспечения высокого уровня безопасности электронных денег предлагается ввести ограничения на перевод денег в платежной системе, для этого определяется порядок осуществления перевода электронных денег. В частности, устанавливается, что если сумма переведенных средств не превышает 15 тыс. рублей, то личность получателя не идентифицируется. При переводе от 15 до 100 тыс. рублей будет производиться идентификация. На электронные переводы свыше 100 тыс. рублей наложен запрет. При этом юридические лица и индивидуальные предприниматели смогут получать электронные деньги от физических лиц только с обязательным проведением процедуры идентификации. [3]

Отсутствие высокого уровня безопасности функционирования электронных денег вызывает недоверие со стороны населения. Во многом такой общественный консерватизм вполне оправдан – погашение электронных денег гарантируется исключительно эмитентом, а государство не дает никаких гарантий сохранения их платежеспособности.

Процесс внедрения электронных денег имеет много недоработок и неточностей, что может вызывать негативные макроэкономические

эффекты, такие как нестабильность обменного курса, нехватка реального денежного обеспечения. То есть, может появиться вероятность того, что количество виртуальных денег в какой-то момент превзойдет количество реальных денег.

Проблемы с использованием электронных денег могут возникать из-за их ликвидности, выраженной в стоимости реальных денег, а также с обязательствами, которые накладываются на эмитента. Угроза скрывается также в программном обеспечении системы держателя электронных денег. При повреждении она может быть подвержена вирусам и другим нападениям «извне». То же самое касается и использования непопулярных и малораспространенных электронных систем: обман может наступить при проведении операций и коснуться функционирования системы электронных денег, ликвидировав все имеющиеся средства. [5]

Однако электронные деньги имеют огромный потенциал и преимущества над традиционными средствами оплаты, среди которых: более низкие издержки денежного обращения, высокая скорость выполнения операций, анонимность, более низкие требования к обеспечению безопасности, что позволяет легко использовать электронные деньги в простых операциях.

Проблемы использования потенциала электронных денег остаются нерешенными. Для их решения требуются немалые усилия и время, нужно использовать защищенные устройства, кодировку информации и идентификацию пользователя, следует работать над постоянным обновлением используемых баз и ограничений в применении электронных кошельков, нужно создать определенную законодательную основу и следить за порядком использования и обработки, данных пользователя. Так или иначе, работа в этом направлении уже ведется, и не исключено, что через некоторое время, если удастся сохранить преимущества электронных денег, то мы получим новую действенную форму денежных средств в системе денежного оборота.

Используемые источники

1. Пункт 18 статьи 3 Федерального закона Российской Федерации 161-ФЗ «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года.
2. Кочергин Д. А. Электронные деньги: Учебное пособие. – М.: Маркет ДС, 2011. – С. 424.
3. Лаврушина О. И. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2010. – С. 120.
4. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/elektronnye-dengi-v-sovremennoi-sisteme-denezhnogo-oborota#ixzz2yeTВаTnS>

5. Шевчук М. В. Законодательные грани электронных денег // Газета Налоги. – 2012. – № 14.
6. Шкарупелова А. С. Проблемы безопасности использования электронных денег // Тенденции развития экономической науки и менеджмента: Материалы международной заочной научно-практической конференции. 2012.
7. Humphrey D.B., Pulley L.B., Vesala J.M. Cash, Paper and Electronic Payments: A Cross-Country Analysis // Journal of Money, Credit, and Banking. – 1996. – Vol. 28. – No 4. – P. 914–939.
8. <http://www.km.ru/referats/D7F54298B1B244DC870ECC476600BA58>

Гурова И. М.
аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: i-m-g@yandex.ru

Транзакционные издержки предпринимательских структур

Одним из ключевых факторов функционирования любой компании является структура и динамика ее издержек. Особый интерес в этом смысле представляет категория транзакционных издержек — весьма разнообразных по направленности и потребляемым ресурсам, и при этом зачастую скрытых и реализующихся в неофициальной плоскости взаимодействий фирмы. На сегодняшний день уровень транзакционных издержек в российском предпринимательском секторе оценивается специалистами как весьма высокий. Поэтому понимание механизма формирования данного типа затрат, а также возможность их контроля и оптимизации являются актуальными вопросами для современных управленцев.

В данной статье рассматриваются теоретические основы понятия транзакционных издержек, в том числе, приведен обзор базовых классификаций с точки зрения различных критериев и характеристик затрат, а также выделены дополнительные категории, имеющие место в современной практике российского предпринимательства.

Ключевые слова: транзакционные издержки, структура издержек компании, механизм формирования транзакционных издержек, классификация транзакционных издержек.

Gurova I. M.
postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship

Transaction costs enterprise structures

One of the key factors in the functioning of any company is the structure and dynamics of its costs. Of particular interest in this regard is the category of transaction costs — very diverse in focus and resources consumed, and thus are often hidden and realized in informal interactions plane company. Today the level of transaction costs in the Russian business sector is estimated by experts as very high. Therefore, understanding the mechanism of the formation of this type of expenditure, and also possibility of their control and optimization are relevant for modern managers.

This article discusses the theoretical foundations of the concept of transaction costs, including an overview of the basic classifications from the point of view of various criteria and characteristics of the costs and allocated additional categories, taking place in the modern practice of Russian entrepreneurship.

Keywords: transaction costs, the cost structure of the company, the mechanism of transaction costs, the classification of transaction costs.

Еще в 30-е годы XX века в экономический анализ было введено понятие «транзакционные издержки», что стало заметным теоретическим достижением. Сам процесс взаимодействия экономических

субъектов был признан затратным, и это дало возможность для нового взгляда на природу экономической реальности.

В соответствии с современной институциональной теорией, издержки компании по своей структуре делятся на две основные части:

- *трансформационные* (англ. production costs; связанные с использованием ресурсов для получения готового продукта),
- *транзакционные* (англ. transaction costs; связанные с подготовкой и осуществлением рыночных сделок).

Надо отметить, что некоторыми исследователями выделяется также третья группа издержек фирмы – *организационные* (англ. organization costs; связанные с использованием ресурсов внутри самой компании), причем они являются связанными с транзакционными издержками и определяются в обратно пропорциональной зависимости.

Итак, сегодня категория транзакции понимается весьма широко. Она применяется для обозначения обмена товарами и услугами, различной информацией, юридическими обязательствами, сделками (как отдельными, так и долгосрочными). Такой обмен сопровождается определенной затратой ресурсов и даже потерями, что и составляет основу транзакционных издержек.

Таким образом, *транзакционные издержки* – это денежные и неденежные издержки сверх основных затрат на производство и обращение, появляющиеся при принятии управленческих решений о реализации товаров и услуг (т.е. расходы, связанные с организацией бизнеса, получением информации по поводу рынков сбыта, о покупателях, поставщиках, конкурентах и ценообразовании, с затратами на рекламу, с процессом заключения контрактов, с обеспечением юридической защиты и проч.).

Доля транзакционных издержек в общих расходах большинства предпринимательских структур в целом весьма высока. Это обусловлено широтой рыночных взаимодействий, в том числе, большим количеством самых разнообразных контрагентов и осуществляемых между ними транзакций. Для субъектов российской экономики высокий показатель транзакционных затрат связан, кроме того, с недостаточной развитостью рынков и отсутствием налаженного механизма взаимодействия между государственными органами и предпринимательскими структурами.

Безусловно, величина и структура транзакционных издержек определяется особенностями компании, в том числе, ее конкретной специализацией в отрасли, способом ведения бизнеса, а также типом и даже определенным этапом сделки. Каков же механизм формирования транзакционных издержек в предпринимательском секторе?

Прежде всего, здесь необходимо рассмотреть трансакции как определенный тип взаимодействия, и выделить ряд их различных характеристик, непосредственно влияющих на объем требуемых затрат:

1. По *степени специфичности* — трансакции бывают общими (относиться стандартным ресурсам, представляющим интерес для множества компаний) или специфическими (уникальные активы, использование которых ценно только в определенной ситуации — поэтому в таких сделках важны продуманные меры по защите интересов конкретной компании, что требует дополнительных расходов).

2. По *степени регулярности и длительности сделок* — трансакции могут быть короткими или длительными, однократными или регулярно повторяющимися (так, при длительных контрактах отношения часто приобретают менее формальный характер, и в сложных ситуациях проблемы могут быть решены путем переговоров, что позволяет избежать расходов на формальные механизмы — суд, арбитраж и т.п.).

3. По *степени неопределенности* — слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий (при долгих сделках у партнеров может быть размытое понимание, скажем, состояния рынка на момент ее завершения, поэтому вместо типового контракта необходима гибкая форма, включающая дополнительные меры по защите сторон).

4. По *степени измеримости характеристик* — сделки с легко- или трудно измеримыми конечными результатами (в зависимости от сложности организации эффективного контроля за выполнением участниками взятых на себя обязательств, например, по качеству и количеству);

5. По *степени взаимной зависимости сделок* — автономными или тесно связанными с другими сделками (так, чем более зависима компания от решений, принимаемых другими субъектами рынка, тем более ресурсов необходимо затратить на координацию действий).

Дж. Коммонс выделил следующие основные виды трансакций:

1. *Трансакция сделки* — основана на факте передачи товара, предполагает симметричность правовых отношений (обоюдное согласие сторон).

2. *Трансакция управления* — возникает в процессе осуществления управленческих функций, отношения ассиметричны (т.к. одна из сторон находится в подчинении).

3. *Трансакция рационирования* — при спецификации прав коллективным органом (без управления, с распределением ресурсов в пользу какого-то субъекта, например — решение арбитражного суда в отношении спора, утверждение бюджета советом директоров и т.п.).

Таким образом, трансакции весьма разнообразны по затратам, требуемым от хозяйствующих субъектов, поэтому компании стремятся

найти особые «ресурсосберегающие» механизмы практически для каждого вида взаимодействий, позволяющие сократить размер потерь. Трансакционные издержки могут сделать транзакции более или менее экономичными, в зависимости от ситуации.

Рассмотренное разнообразие видов транзакций во многом обуславливает многофакторность транзакционных издержек. Надо отметить, что единой классификации транзакционных издержек не существует, и экономистами предлагались различные типологии, сформированные в соответствии с направлениями их исследований. Обзор наиболее распространенных в экономической литературе вариантов таких классификаций представлен в Таблице 1.

Таблица 1

Различные классификации транзакционных издержек

Исследователь / критерий классификации	Классификация транзакционных издержек
К. Менар	<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки вычленения 2. Информационные издержки 3. Издержки масштаба 4. Издержки оппортунистического поведения
П. Милгром и Дж. Робертс Объективность издержек (связаны с внешними условиями)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Координационные издержки: <ul style="list-style-type: none"> - Нахождения/доведения информации о характеристиках транзакций - Нахождения партнеров - Использования структур управления транзакциями (координационные) 2. Мотивационные издержки: <ul style="list-style-type: none"> - Связанные с неполнотой информации - Связанные с недостоверностью обязательств (оппортунизмом)
Дж. Уоллис и Д. Норт Отношение к контрактному процессу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки, возникающие до обмена 2. Издержки, возникающие в процессе обмена 3. Издержки, возникающие после обмена
Э. Фуруботи и Р. Рихтер Сфера, в которой возникают издержки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рыночные издержки, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> - издержки поиска информации - издержки ведения переговоров и принятия решений, контроля и мониторинга 2. Управленческие издержки (возникающие в процессе управления) 3. Политические издержки (связанные с политико-правовой средой)
О. Уильямсон Этапность заключения сделки (контрактный процесс)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки ex ante (до сделки – усилия по заключению наиболее выгодного контракта) 2. Издержки ex post (после сделки – по экономической реализации заключенного контракта)

Т. Эггертссон	<ol style="list-style-type: none"> 1. Издержки поиска информации (о существующих товарах, ценах и качестве товаров, потенциальных покупателях, продавцах) 2. Издержки выявления резервных позиций (связаны с ведением переговоров по достижению предельной цены, на которую пойдет партнер) 3. Издержки составления контрактов 4. Издержки контроля за выполнением условий контракта 5. Издержки принуждения к выполнению условий контракта 6. Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны
---------------	--

Согласно наиболее общепринятой классификации, выделяют следующие пять основных составляющих транзакционных издержек:

1. *Издержки поиска информации* – затраты времени и ресурсов на обеспечение информации о существующих товарах, ценах и качестве товаров, потенциальных покупателях и продавцах. Сюда относят расходы на маркетинговые исследования и рекламу, использование каналов связи, ожидание при выборе лучшего варианта (поставщика, услуги, товара), изучение деловой репутации партнера, а также потери, возникающие из-за недостоверности либо неполноты получаемой информации.

2. *Издержки ведения переговоров и заключения контрактов* – включая проведение переговоров, разработку и согласование условий сделки, стоимость нотариальных и юридических услуг, а также потери из-за неудачно заключенных и плохо защищенных контрактов. Величина таких затрат зависит от количества участников и сложности предмета сделки.

3. *Издержки измерения* – касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, т.е. расходы на необходимую измерительную технику, проведение самого измерения, на меры предупреждающие ошибки измерения, а также потери от ошибок. В силу того, что некоторые характеристики товара могут быть весьма сложно измеримы, объем таких издержек во многом зависит от правильности выбора параметров измерения, кроме того, они растут с повышением требований к точности.

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности* – могут возникнуть вследствие некорректных формулировок контракта, а также в условиях нестабильной правовой системы в обществе. Включают расходы на содержание судов, арбитража, других государственных органов,

на юридические услуги, а также затраты, необходимые для восстановления нарушенных прав, и потери от их плохой спецификации и защиты.

5. *Издержки оппортунистического поведения* — т.е. недобросовестного поведения, нарушающего условия сделки или нацеленного на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Связаны с трудностями точной оценки поведения другого участника сделки, и включают издержки из-за невыполнения договорных обязательств (например, денежные потери результате инфляции при задержке оплаты отгруженного товара, остановка производства при срыве поставки сырья), мошенничество или обман со стороны партнера по сделке, бездельничанье на работе, манкирование взятыми обязательствами и проч. Имеют две формы:

- «Моральный риск» — отлынивание (выполнение обязательств в меньшем объеме, чем требуется) либо преднамеренное невыполнение контрагентом своих обязательств;
- «Вымогательство» — ситуация, при которой ведение бизнеса по каким-либо причинам возможно только при наличии определенных факторов, отсутствие одного из которых влечет нарушение процесса, в связи с чем могут возникнуть существенные потери для остальных участников.

Перечисленные трансакционные издержки дают основную картину, однако не отражают всего многообразия непроизводственных затрат, с которыми сталкиваются российские предприниматели в процессе своей деятельности. Кроме указанных выше видов, нельзя не упомянуть еще несколько немаловажных категорий:

- *Издержки «политизации»* — обобщающий термин издержек, сопровождающих принятие решений внутри организаций. Здесь играют роль проблемы, относящиеся к управленческим функциям, например — проблемы различия целеполагания в компании, размытое представление о стратегических целях и задачах, конфликты и проч.. Зачастую трудности и потери, возникающие в процессе достижения взаимного согласия, являются еще и источником видов издержек, о которых говорилось выше.
- *Издержки влияния* — поскольку государство может устанавливать различные ограничения на деятельность компаний (путем регулирования налогообложения, предоставления привилегий и прав и т.д.), экономические субъекты стремятся воздействовать на такие решения в свою пользу, и затрачивают значительные ресурсы на лоббистскую деятельность. Сюда же включаются потери в эффективности из-за искажения информации агентами, которые поставляют ее вышестоящим инстанциям.

- *Издержки по преодолению административных барьеров* – связаны с недостатками регулирующей системы. Это расходы в процессе регистрации юридических лиц, обязательной сертификации товаров и услуг, лицензирования отдельных видов деятельности, текущего контроля со стороны различных ведомств, получения различных разрешений и согласований с органами исполнительной власти, получение субсидий или кредитов через государственные механизмы поддержки предпринимательства, получение контрактов на государственные закупки и т.п. Данный вид включает затраты на бюрократические услуги и различные «отступные», а также потери от непроизводительных затрат времени.
- *Издержки учета и налогообложения* – имеют отношение к расходам в связи с изменением стандартов учета и налогового законодательства, а также включают затраты на различные «теневые» операции (уход от налогов, обналичивание денег и т.д.).

Таким образом, транзакционные издержки предпринимательских структур формируются в процессе большого количества самых разнообразных взаимодействий, как рыночного, так и государственного, и внутрифирменного характера. Для компаний разных организационных форм существуют индивидуальные возможности экономии на транзакционных издержках, в зависимости от направления и состава таких расходов.

Надо отметить, что количественная оценка транзакционных издержек является достаточно сложным процессом – не только из-за различия видов затраченных ресурсов, которые здесь необходимо учитывать (денежные, временные и проч.), но и потому, что не все из них явны, и значительная их часть производится в неофициальной сфере. Однако для эффективной деятельности любой предпринимательской фирмы вопрос понимания структуры и динамики транзакционных издержек приобретает сегодня особую важность, а поиск решений для регулирования и оптимизации данных затрат представляет собой актуальную управленческую задачу.

Используемые источники

1. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013.
3. Категории транзакционных издержек. Капелюшников Р.И. / Институт свободы «Московский либертариум», 11.04.1994 – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/1_libsb3_1-2

4. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2009. – № 8. – С. 76–79.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1). – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ. – С. 90–99.
7. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 17, № 10. – P. 1434–1437.
8. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N. Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, № 8. – P. 1086–1089.
9. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological Approaches to Classification of Innovation Potential in the Context of Steady Development of Entrepreneurial Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol.27 (Education, Law, Economics, Language and Communication), №.13. – P. 563–566.
10. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American journal of applied sciences. – 2014. – Vol. 11, № 2. – P. 189–194.

Дмитриева Е. В.
кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: info@rusacad.ru

Инвестиционный портфель промышленных предприятий — зарубежный опыт формирования и управления

Инвестиционная деятельность современных промышленных предприятий представляет собой один из важнейших объектов управления, в рамках которого не только обеспечивается поддержка двух других взаимосвязанных объектов (операционной и финансовой деятельности), но и формируется основа будущего развития отдельно взятого субъекта хозяйствования. В данной статье рассмотрены теоретические аспекты сущности ведения инвестиционной деятельности и основы формирования и управления инвестиционными портфелями промышленных предприятий с учетом зарубежного опыта.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, инвестиционный процесс, промышленные предприятия.

Dmitrieva E. V.
*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Investment portfolio of the industrial enterprises — foreign experience of formation and management

Investment activity of the modern industrial enterprises represents one of the most important objects of management within which not only support of two other interconnected objects (operating and financial activities) is provided, but also the basis of future development of separately taken subject of managing is formed. In this article theoretical aspects of essence of conducting investment activity and a basis of formation and management of investment portfolios of the industrial enterprises taking into account foreign experience are considered.

Keywords: investments, investment activity, investment portfolio, investment process, industrial enterprises.

Необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и предопределяют конкурентные позиции стран на мировых рынках.

При этом далеко не последнюю роль для многих государств, особенно вырывающихся из экономического и социального неблагопо-

лучия, играет привлечение иностранного капитала в виде прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и других активов.

Инвестиции и инвестиционные процессы — их уровень, направленность, постоянство и эффективность становятся одними из важнейших вопросов как в стратегическом финансовом, так и в корпоративном управлении деятельностью современных хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций, компаний) всех форм собственности и видов экономической деятельности. В условиях стагнации мировой и национальной экономики инвестиционная активность также снижается, однако, в свою очередь именно стимулирование инвестиционной активности может стать одним из основных факторов социально-экономического роста.

Термин инвестиции может быть определен как вложение капитала в различной форме с целью последующего его увеличения¹. При этом прибыль от инвестиций должна компенсировать инвестору отказ от использования средств в текущем периоде, вознаграждать его за риск и возместить потери от инфляции.

Рассматривая инвестиции как систему регулируемых экономических отношений, то можно отметить, что данные отношения складываются между субъектами инвестирования, в рамках которых один субъект (инвестор) предоставляет другому субъекту (потребителю инвестиций) ресурсы, необходимые для приобретения основных объектов инвестирования, относящихся как к производственной, так и непроизводственной, социальной сфере, за плату и во временное пользование с целью получения экономического, социального и прочего эффекта. В результате инвестиционного процесса могут быть достигнуты как прямые (микроэкономические), так и побочные (макроэкономические) цели, выражаемые в приросте национального дохода, национального богатства, улучшении социальной сферы, научно-техническом развитии отраслей, прочем макроэкономическом развитии.

Важно учитывать, что инвестиции есть и один из важнейших факторов устойчивого социально-экономического развития, и при этом инвестиции представляют собой один из важнейших объектов управления, который на микроэкономическом уровне обеспечивает стратегическую устойчивость хозяйствующих субъектов. Управление инвестициями рассматривается как итерационный процесс, который на каждом последующем шаге обеспечивает максимизацию экономичес-

¹ Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. — М.: Издательский центр «Академия», 2009. — С. 10.

ких выгод от вложения предпринимательских ресурсов при заданном (принимаемом) уровне риска.

Как отмечает Л. Игонина, инвестиционный процесс — это сложный многогранный процесс, на который влияет множество факторов, и знание которых имеет важное научное и практическое значение. Знание этих факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций является основой для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и более эффективного управления инвестиционным процессом².

Но при этом важно понимать, что управление инвестиционным процессом, который является относительно самостоятельным направлением деятельности предприятия, зависит от отраслевой специфики. От отрасли к отрасли динамические, структурные и прочие показатели инвестиционной деятельности и инвестиционных процессов на макро- и микроуровне будут различными.

Инвестиционная деятельность является важнейшим элементом в системе стратегического управления отдельными предпринимательскими структурами и в системе развития отраслей в целом. Инвестиции выполняют ряд важных функций³.

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы, охраны окружающей среды и др.

Не менее важную роль играют инвестиции на микроуровне. Они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, Преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий, осуществление природоохранных мероприятий и т.д.

² Игонина Л. Инвестиции. — М.: Юрист, 2002. — С. 65.

³ Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. — М.: Издательский центр «Академия», 2009. — С. 18.

Главными причинами, побуждающими инвестиционные процессы к движению, являются неравномерность распределения капитала между субъектами хозяйственной деятельности, различная потребность участников рынка в капитале в текущей средне- и долгосрочной перспективе, цели деятельности участников рынка.

Отраслевой аспект инвестиционного процесса носит, как правило, специфический характер и требует особых исследований. Промышленные предприятия существенным образом определяют направления экономического развития страны, формируя мощный производственный и финансовый потенциал, определяющие прирост национального дохода и национального богатства. Эффективное распределение производственных и финансовых ресурсов промышленных предприятий не представляется возможным без определения и выбора оптимальной инвестиционной политики предприятия, а также планирования и формирования эффективного инвестиционного портфеля.

На практике инвестиционная деятельность промышленных предприятий реализуется путем вложения инвестиций и осуществления практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Предприятия и организации, осуществляя инвестиционную деятельность, сталкиваются с проблемой определения наиболее выгодных направлений вложения инвестиций. Выработка текущих и перспективных направлений инвестиционных вложений осуществляется в процессе разработки инвестиционной политики предприятия.

Инвестиционная деятельность промышленных предприятий, по мнению большинства авторов, является главным рычагом финансово-экономического развития предпринимательских структур, обеспечивая возможность обновления, модернизации производства, расширения продуктовой линейки, увеличения объемов производства и реализации продукции, а также формирования дополнительных источников дохода.

Данный перечень функциональных особенностей инвестиционной деятельности дополняет Я.О. Зубов. По его мнению, инвестиционная деятельность предприятий способна обеспечить формирование страхового резерва от убытков и потерь, а также создание накопительного фонда на случай вынужденной смены бизнеса при неэффективности существующей отрасли⁴.

⁴ См., например: Зубов Я.О. Формирование эффективного инвестиционного портфеля в системе менеджмента промышленных предприятий: автореферат дисс... канд.экон. наук. – М., 2011.

Ввиду промышленной специфики, инвестиционный портфель промышленного предприятия следует рассматривать как совокупность инвестиционных проектов, включающих различный характер и объекты инвестирования, направленных на достижение глобальной экономической, социальной, инновационной и прочей эффективности

Совокупность инвестиционных объектов определяется общей инвестиционной стратегией предприятия с учетом принципа максимальной полезности и эффективности. Успешность инвестиционного проекта определяется множеством факторов, в том числе: эффективной системой планирования и прогнозирования событий, оценки качества и эффективности инвестиционного проекта, совокупности внешних и внутренних факторов предприятия. В свою очередь стратегическое планирование инвестиций следует рассматривать как механизм разработки инвестиционной стратегии промышленного предприятия. При этом стратегический план инвестирования представляет собой «...развернутый во времени, сбалансированный по ресурсам перечень стратегических мероприятий, направленных на достижение стратегических целей...»⁵.

Промышленное предприятие является более привлекательным для инвестора, если его финансовое положение стабильно, наблюдаются существенные темпы роста основных финансово-экономических показателей. При этом предприятие должно иметь экономически обоснованный инвестиционный проект, относительно оптимальный срок его окупаемости, эффективную систему контроля и хеджирования рисков⁶.

Формирование инвестиционного портфеля является сложным многоэтапным процессом, алгоритм, принципы и методы которого представляют собой результат длительных и масштабных эмпирических исследований. Исследования инвестиционной деятельности промышленных предприятий различных стран показали, что методика управления инвестиционным портфелем в каждом отдельном государстве имеет ряд особенностей, которые зависят от ряда существенных параметров: макро- и микрофакторов. К макрофакторам следует относить:

⁵ См., например: Гордеев В.Н. Разработка методики формирования инвестиционного портфеля в вертикально-интегрированной структуре промышленных предприятий: автореферат дисс...канд.экон. наук. – Иркутск, 2006.

⁶ Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. – № 5. – М.: Издательство МИИ Наука. – С. 172–176.

- финансово-экономическую систему страны, ее состояние и развитие, выражаемые в основных макроиндикаторах;
- инвестиционную политику государства: наличие системы льгот и приоритетов в промышленных отраслях и финансовом рынке;
- развитость внешнеэкономических связей с другими странами;
- лояльность законодательства в отношении импорта промышленной продукции, инвестиционных ресурсов;
- уровень развития системы государственного субсидирования инновационной и инвестиционной сфер;
- уровень и темпы научно-технического развития промышленных отраслей;

Основными микрофакторами, определяющими страновые особенности инвестиционной деятельности промышленных предприятий, являются:

- корпоративные предпочтения в отношении формирования инвестиционного портфеля;
- принципы и особенности системы менеджмента предприятий;
- наличие ресурсов, необходимых для развития производства и расширения объемов производства, продуктовой линейки;
- финансово-экономическое состояние промышленных бизнес-структур;
- уровень и темпы развития зависимых отраслей;
- состояние конкурентной среды, включающей также действия зарубежных конкурентов, имеющих доступ на внутренний рынок;
- наличие проблем с поставкой сырья;
- темпы инновационного развития промышленного сектора в рамках отдельных бизнес-структур.

Структура инвестиционных портфелей, сформированных в промышленном секторе США, Японии и Европейского союза, представлена на рисунке 1.

Инвестиционный портфель промышленного предприятия, в рамках американской инвестиционной модели, балансирует между высокорисковыми и высокодоходными активами и среднерисковыми и среднедоходными активами, что обуславливает необходимость максимально тщательного анализа внешних и внутренних факторов и перспектив инвестиционного проекта, включающего комплексные методики оценки, основанные на использовании аналитической методики «затраты-выгоды», экспертной методике. Результаты инвестиционной деятельности промышленных предприятий США показали, что став-

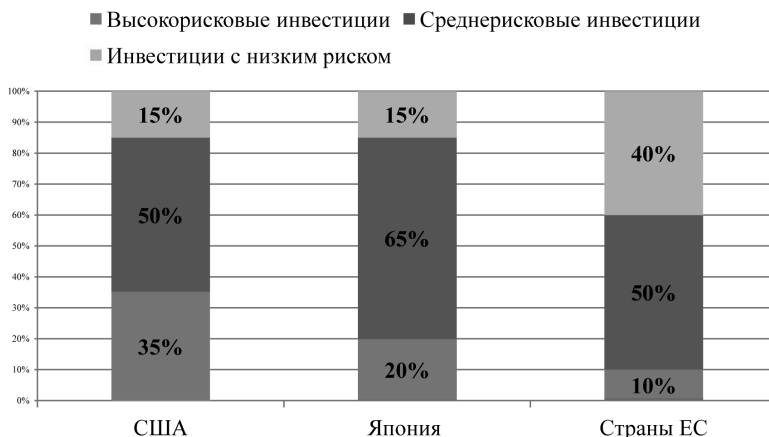


Рис. 1. Структура инвестиционных портфелей промышленного сектора США, Японии и ЕС (по характеру риска инвестиций) ⁷

ка на высокодоходные и высокорисковые активы не всегда оправдана, поскольку риск невозможно сократить полностью, невозможно сформировать и исследовать все факторы, способные повлиять на инвестиционную деятельность предприятия.

Структура инвестиционного портфеля промышленного предприятия Японии предполагает инвестирование как в высокорисковые, так и в стабильные проекты. При этом высокорисковые активы составляют ноу-хау и их разработка. Японская модель инвестиционного процесса представляет собой индикативную систему, согласно которой государством не навязываются частным компаниям общие принципы планирования и реализации инвестиционной деятельности, производители сами для себя определяют объемы, количество какого-либо товара. Промышленная сфера Японии на 70–80% образована за счет кредитных средств, предоставляемых банками. Государственное регулирование инвестиционной деятельности промышленных предприятий происходит посредством урегулирования учетной ставки Банка Японии, контролирующего кредитную деятельность частных банков.

Структура инвестиционного портфеля промышленного предприятия Европы предполагает инвестирование в стабильные проекты. При этом имеют место и высокорисковые активы в научно-технические разработки. Инвестиционная деятельность Западной Европы направлена

⁷ Составлено с использованием источника: Research and Analytics. Investment // Institute of International Finance (IIF), Bloomberg. – 2013.

на балансирование экономической структуры посредством создания равных условий бизнеса для всех отраслей экономики, что позволяет создать пропорции национального продукта с точки зрения его производства и распределения. Макроэкономические диспропорции, вызванные различными темпами развития отраслей, приводят к структурным кризисам внутри страны, а затем и в мирохозяйственных отношениях с другими странами, кризис обретает международный характер. Промышленные отрасли Европы не относятся к перечню отраслей, нуждающихся в дополнительном государственном инвестировании, в отличие, например, от сельскохозяйственных отраслей.

Итак, выше нами были рассмотрены основные теоретические аспекты формирования инвестиционного портфеля предприятий промышленности, а также исследован опыт управления инвестиционным портфелем промышленных предприятий, осуществляющих свою деятельность в реальном секторе экономики США, Японии и Европы. Очевидно, что в каждой национальной экономике сложился свой подход не только к структурированию инвестиционной деятельности предприятий, но и к управлению инвестиционными портфелями предприятий.

Поэтому, с одной стороны, в российских реалиях необходимо использовать накопленный зарубежный опыт, но с другой стороны в большей степени при управлении инвестиционным портфелем необходимо руководствоваться национальными методико-методологическими разработками, в том числе учитывающими особенности нормативно-законодательного регулирования и организационно-правовой регламентации инвестиционных процессов.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI. — М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. — С. 7–19.
2. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста. Учебное пособие — М.: Высшая школа, 2008.
3. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО — плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып. XII. — М.: АП «Наука и образование», 2008.
4. Гордеев В.Н. Разработка методики формирования инвестиционного портфеля в вертикально-интегрированной структуре промышленных предприятий: автореферат дисс... канд. экон. наук. — Иркутск, 2006.

5. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – М.: Издательство МИИ Наука, 2012. – № 5. – С. 172–176.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Обеспечение поддержки инновационно-инвестиционных процессов в национальной экономике // Русский инженер. – 2013. – № 4 (39). – М.: ИД «КонфИнМедиа». – С. 60–62.
7. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Проблема возникновения риска в бизнесе сферы финансовой деятельности, как следствие нестабильности российской экономики // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2009. – № 10. – С. 124–127.
8. Дудин М. Н., Радченко В. А. Стратегическое развитие предприятия на основе управления портфелем брендов // Финансы и учет. – 2011. – № 6–7. – М.: ИНГН. – С. 13–17.
9. Зубов Я.О. Формирование эффективного инвестиционного портфеля в системе менеджмента промышленных предприятий: автореферат дисс... канд.экон. наук. – М., 2011.
10. Игонина Л. Инвестиции. – М.: Юрист, 2002.
11. Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.
12. Research and Analytics. Investment // Institute of International Finance (IIF), Bloomberg. – 2013.
13. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. – 2014. – Vol. 11, No. 2. – P. 189–194.
14. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 27 (Education, Law, Economics, Language and Communication), № 13. – P. 563–566.

Дудин М. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: dudinmn@mail.ru*

Филина С. Ю.

*аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: foks_21@mail.ru*

Специфика разработки стратегии развития промышленных предприятий в современных условиях

В статье представлен современный подход к формированию стратегии промышленных предприятий. Изложена основная специфика функционирования и развития промышленных предприятий в условиях трансформационной экономики, даны ключевые аспекты, конкретизирующие особенности формирования стратегий развития этих предприятий. Кроме этого в статье изложена авторская трактовка понятия «стратегия развития промышленного предприятия» и представлена практико-ориентированная концепция разработки стратегии развития промышленного предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: *промышленные предприятия, факторы инновационной активности, когнитивная экономика, конкурентоспособность, стратегическая устойчивость, функционирование, развитие.*

Dudin M. N.

*PhD (Economics), associate professor,
professor of «Management organization» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Filina S. Ju.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Specificity of the development strategy of industrial enterprises in modern conditions

The article presents a modern approach to strategy development industry. Outlined the main specificity of functioning and development of industrial enterprises in transition economy, are key aspects of specifying the peculiarities of development strategies of these enterprises. Besides, in this paper the author's interpretation of the concept of «development strategy of the industrial enterprise» and presented practice-oriented concept development strategy of industrial enterprises in modern conditions.

Keywords: *industrial enterprises, the factors of innovation activity, cognitive economy, competitiveness, strategic stability, functioning and development.*

Текущая ситуация в национальной и мировой экономике характеризуется высокой степенью изменения как конъюнктурных, так и стратегических трендов на макро- и микроуровне. Смена стратегических трендов связана с изменением фазы большого экономического цикла (длинной волны Н. Кондратьева) и переходом к новому (шестому) технологическому укладу¹. Смена трендов конъюнктуры является производной от смены стратегических трендов и определяет контурные границы, в рамках которых будет развиваться социально-экономическая система в определённой временной перспективе. Современные промышленные предприятия, и в целом иные хозяйствующие субъекты, не могут осуществлять свою деятельность (функционировать и развиваться) вне контура макроэкономического тренда или мейнстрима. Поэтому формирование стратегии развития промышленных предприятий всегда принято начинать с исследования специфики макроэкономического мейнстрима и глобальных социально-экономических трендов. Этот постулат уже является аксиомой, не требующей доказательств. Но, в то же время, до настоящего времени сущность и содержательное значение понятия «стратегия развития», в том числе применительно к деятельности промышленных предприятий не раскрыто. Также нам представляется недостаточно изученной сфера практического применения современных достижений управленческой науки. В частности, используемые концепции разработки стратегий развития промышленных предприятий являют собой итерационный процесс, как правило начинающийся с формулировки целей и задач деятельности предприятий, не отрицая важность этих формулировок, мы считаем необходимым представить уточнения и дополнения к данному процессу с учетом доминирующей в настоящее время в управленческой науке ресурсной парадигмы.

Сущность понятия «стратегия развития промышленного предприятия»

Итак, во введении к данной статье мы установили, что с содержательной точки зрения понятие «стратегия развития» относительно промышленных предприятий не представляется в достаточной мере раскрытым и объективно глубоко исследованным. Поэтому прежде чем говорить о специфике разработки таковых стратегий представляется необходимым определиться с понятийным аппаратом. Под стратегией, как экономико-управленческой категорией, принято понимать:

1) интегрированную и скоординированную модель действий по достижению долгосрочных целей хозяйствующего субъекта, в том числе и промышленного предприятия;

¹ Акаев А.А. Теория Шумпетера-Кондратьева инновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием. – М., 2010.

2) конкретизированный и достаточно детализированный план, описывающий регламент (порядок или последовательность) действий по достижению определённых целей хозяйствующих субъектов посредством решения управленческим звеном необходимых задач;

3) качественное формализованное представление общего направления развития хозяйствующего субъекта (в том числе и промышленного предприятия), которое основано на соотнесении сильных и слабых сторон этого субъекта с угрозами и возможностями внешней среды.

Это далеко не полный перечень определений дефиниции «стратегия», и при этом стоит отметить, что каждое из трёх вышеперечисленных определений принято рассматривать как контрапозицию относительно двух других трактовок этого термина. По нашему мнению, это в корне неверный подход, поскольку стратегия как управленческая категория и экономическая дефиниция, действительно представляет собой, в первую очередь, некое качественное и системное описание ключевых или генеральных целевых направлений функционирования и развития хозяйствующих субъектов, и в частности — промышленных предприятий. В то же время нельзя отрицать, что стратегия представляет собой модель определённых действий, которая основывается на совокупности планов, которые определяют сущностное содержание этих действий в рамках движения к заданному стратегическому целевому ориентиру. Поэтому все три приведённых выше трактовки термина «стратегия» с одной стороны, конечно же, не дают полного представления о дефинитивном наполнении рассматриваемого определения. Но с другой стороны, безусловно, раскрывают какую-либо базовую компоненту стратегии, как основы управленческой деятельности.

В стратегическом менеджменте любая стратегия хозяйствующего субъекта, в том числе и промышленного предприятия, рассматривается исключительно в контексте роста и развития, либо перехода к новому состоянию через сокращение или ликвидацию (бизнеса или отдельной бизнес-единицы). Поэтому принято выделять четыре основных типа классических стратегий:

1) стратегии, ориентированные на концентрированный рост. Данные стратегии предполагают, что промышленное предприятие будет активно развиваться на текущем рынке с уже имеющимися или новыми продуктами, сокращая при этом рыночные доли конкурентов посредством вытеснения (или выдавливания) последних с рынка деятельности;

2) стратегии, ориентированные на интегрированный рост. Данные стратегии предполагают, что промышленное предприятие будет раз-

виваться, используя тактику слияний и поглощений конкурентов или контрагентов (в том числе и недружественные слияния и поглощения) текущего или смежного рынка (сегмента рынка) для формирования производства полного цикла (от поставок сырья до реализации готового продукта);

3) стратегии, ориентированные на диверсифицированный рост. Данные стратегии предполагают, что промышленное предприятие будет развиваться, используя тактику слияний и поглощений конкурентов или контрагентов (в том числе и недружественные слияния и поглощения) текущего или смежного рынка (сегмента рынка) для укрупнения производства, увеличения видов экономической деятельности, расширения ассортиментного перечня производимой продукции и её потребительского разнообразия;

4) стратегии, ориентированные на сокращение. Данные стратегии предполагают, что промышленное предприятие будет сокращать масштабы своего присутствия на текущем и/или смежном рынке (сегменте рынка) в рамках перехода на новый рынок или новую модель развития.

В теории и практике стратегического менеджмента принято считать, что каждая из указанных типов стратегий развития может рассматриваться как самостоятельное управленческое целевое решение и соответствующая этому решению совокупность действий, направленная на достижение установленной цели (а также их совокупности), либо как комплексное решение, основанное на использовании в разработке индивидуальной стратегии развития некоторого множества компонент, характерных для какого-либо одного типа стратегий. По нашему мнению, в современных условиях управления функционированием и развитием промышленных предприятий наиболее правильным стратегическим выбором будет решение, основанное на синкретичном интегрированном подходе, т.е. представлять собой стратегическую агломерационную платформу. Эта платформа, в сущности, будет давать формализованное представление об основных направлениях планомерного перспективного развития промышленного предприятия, с учётом этого само предприятие рассматривается как сложная нелинейная динамическая система, эволюционирование которой детерминировано некоторым множеством внешних и внутренних факторов.

Итак, стратегия развития промышленного предприятия должна рассматриваться как интегрированная платформа, конституирующая основные направления социально-экономического прогресса данного хозяйствующего субъекта с учётом возможностей и угроз внешней среды (с учётом сложившегося и/или трансформирующегося макро-

экономического мейнстрима), а также с учётом потенциала внутренней среды (способностей предприятия к росту и эволюционированию в рамках сложившегося и/или трансформирующегося макроэкономического мейнстрима). В контексте созданной интегрированной стратегической платформы может быть создана некоторая совокупность планов или программ развития, которая в свою очередь может быть детализирована по уровням управления (стратегический, тактический, оперативный) и/или бизнес-единицам, а также по функционалам управления (кадры, маркетинг, финансы, инновации и т.д.).

Предложенное нами определение согласуется и с исследованиями, проведёнными авторским коллективом в составе Л.А. Гапоненко, Л.Д. Гиттельман, А.М. Панкрухина ², и с исследованиями, проведёнными Р. Акоффом ³. Последний считает, что стратегическое развитие предприятия, в том числе и промышленного, есть накопление (приобретение) и использование соответствующего потенциала. Первые же из указанных авторов считают, что стратегическое развитие предприятия, в том числе и промышленного, есть закономерный процесс управленческого перехода с одного качественного уровня на другой. И в этом процессе происходит накопление таких резервов, которые могут быть использованы для обеспечения экономического роста, создания новых конкурентных преимуществ, обновление бизнес-модели. Очевидно, что в приведённом нами определении обобщены оба подхода, которые рядом авторов рассматриваются как альтернативные ⁴, в действительности, как мы показали выше, взаимоисключения постулатов стратегического развития, изложенными российскими и зарубежными авторами не наблюдается.

Разработка стратегии развития промышленного предприятия – общее и особенное

В то же время стратегическое развитие промышленных предприятий и формирование соответствующих стратегий имеет свои особенности и свою специфику – с этим нельзя не согласиться.

При этом необходимо четко понимать, что, например, таковые аспекты как:

- нацеленность стратегии развития промышленного предприятия на формирование устойчивых конкурентных преимуществ;

² Теория управления / Под ред. Гапоненко А.Л., Панкрухина А.П. – М.: Омега, 2003.

³ Акофф Р. Акофф о менеджменте. – СПб: Питер, 2002.

⁴ Боев А.Г., Воронин С.И. Сущность и особенности стратегии развития промышленного предприятия // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 2. – С. 160–166.

- нацеленность стратегии развития промышленного предприятия на увеличение собственного потенциала;
- нацеленность стратегии развития промышленного предприятия на переход к более новому, совершенному состоянию;
- ориентация стратегии развития промышленного предприятия на достижение баланса между потенциалом предприятия и состоянием внутренней среды и т.д.,

не могут рассматриваться как особенности или специфические черты, присущие исключительно целеполаганию или ориентации стратегии развития промышленного предприятия. Во-первых, потому что цель стратегии промышленного предприятия заключается в получении какого-либо результата, эффекта или выгоды, но не в формировании конкурентных преимуществ или увеличении потенциала развития.

Промышленное предприятие к моменту разработки стратегии уже должно обладать определенным потенциалом, который может быть трансформирован в конкурентные преимущества и именно за счёт эксплуатации потенциала и конкурентных преимуществ предприятие устойчиво развивается и показывает сбалансированный социально-экономический рост.

Во-вторых, любой хозяйствующий субъект, и не только промышленные предприятия, должны стремиться к тому, чтобы реализация стратегии развития обеспечивала их эволюционирование в новое лучшее (более совершенное) состояние. По нашему мнению специфика функционирования и развития промышленных предприятий обусловлена тремя основными аспектами, которые представляется необходимым рассмотреть несколько подробнее.

Аспект первый состоит в том, что промышленный сектор играет системообразующую роль в обеспечении устойчивого развития национальной экономики. Один из основных показателей состояния промышленного производства (индекс промышленного производства) является индикатором качества роста и развития, как собственно сектора промышленности, так и национальной экономики в целом. Данный индикатор комплексно отражает структуру и динамику эволюционных процессов в промышленной сфере, а также уровень и качество институциональных, организационно-правовых и экономических трансформаций. Устойчивое понижение индекса промышленного производства сигнализирует о стагнационных явлениях в национальной экономике, которые в том числе являются следствием операционной и стратегической неэффективности основной массы промышленных предприятий. Следовательно, разработка стратегии развития промыш-

ленного предприятия должна не только конкретизировать цели и способности их достижения в контексте отдельно взятого хозяйствующего субъекта с учетом текущих трендов макроуровня и их возможных трансформаций, но и конкретизировать его вклад в обеспечение роста национальной экономики.

Аспект второй состоит в том, что промышленное производство с одной стороны является капиталоемким, но с другой стороны характеризуется большим уровнем рентабельности. Среднеотраслевое значение рентабельности⁵ составляет порядка 11–12% (за 2010–2012 гг.), а в отдельных сегментах свыше 25–30% (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства). Это позволяет нам говорить о том, что промышленность в отличие от других секторов обладает большим резервом устойчивости и значительно более высоким потенциалом развития. Учитывая, что в сфере промышленности наиболее эффективно функционируют кластеры, в том числе и научно-технические, научно-производственные можно говорить и о том, что промышленные предприятия обладают значительно более высокими инновационными способностями. Следовательно, стратегия промышленного предприятия в качестве основного стимула развития должна включать инновационную составляющую.

Аспект третий. Сфера промышленности, как мы уже показали выше, есть системообразующая сфера, но, более того, отдельные области промышленного производства не только стратегически значимы для национальной экономики, но и характеризуются высокой социальной значимостью. Многие крупные и крупнейшие промышленные предприятия являются градообразующими структурами. Соответственно стратегическую социально-экономическую роль таких предприятий в региональных системах нельзя недооценивать. Следовательно, стратегия развития промышленных предприятий должна учитывать не только экономические, но и социальные эффекты. Кроме этого не стоит забывать и о том, что промышленные предприятия увеличивают нагрузку на экосистему (природную систему) вследствие влияния техногенных факторов.

Отсюда следует, что стратегия развития промышленного предприятия должна характеризоваться и экологической эффективностью. На основании вышесказанного мы считаем необходимым представить собственную концепцию разработки стратегии развития промышленного предприятия (см. рисунок 1).

⁵ Кувшинова О. Рентабельность в промышленности в 1,3–5 раз ниже ставок по кредитам // Ведомости (on-line газета) [электронный ресурс] режим доступа свободный.

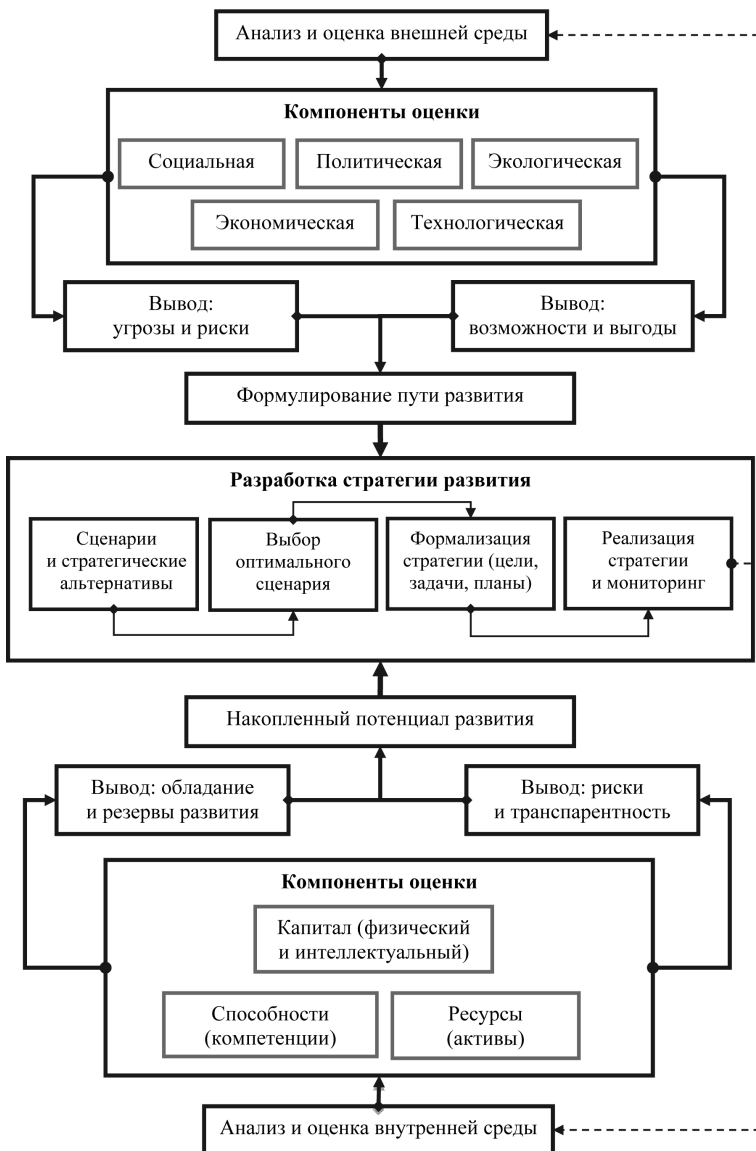


Рис. 1. Концепция разработки стратегии развития промышленного предприятия в современных условиях ⁶

⁶ Авторская разработка.

По нашему мнению концептуально разработка стратегии развития представляет собой конвергентный процесс. В рамках данного процесса осуществляется:

- во-первых, анализ внешней и внутренней среды, при этом, учитывая значимость и ресурсоемкость промышленного производства, оцениваются не только возможности (угрозы), а также способности предприятия к развитию. Но и дается оценка рисков, стоящих за каждой угрозой, и выгод, стоящих за каждой возможностью. Кроме этого отдельно оцениваются риски, а также прозрачность внутренней среды;
- во-вторых, по итогам анализа и оценки формулируются объективные выводы, которые представляют собой во внешнесредовом аспекте оценочную формулировку возможного пути развития предприятия, а во внутрисредовом аспекте — оценку действительного потенциала развития;
- в-третьих, полученные выводы соотносятся в сценариях и возможных альтернативах развития предприятия (сценарии и альтернативы формулируются в границах генерального тренда), на основании оценки способностей предприятия производится отбор наиболее оптимального сценария (альтернативы), этот сценарий представляет собой аналитический базис стратегии развития.

На основании сведения результатов анализа и оценки внешней и внутренней сред функционирования и развития промышленного предприятия, а также с учетом конкретных стратегических и оперативно-тактических решений менеджмента данной структуры собственно стратегия развития формализуется в общепринятом порядке: цели, задачи, планы (программы). При этом необходимо понимать, что при детализации стратегии по планам развития необходимо использовать наиболее адаптивный и в то же время органичный инструмент — инструмент индикативного планирования. Индикативное планирование и основанное на нем управление в современных условиях становится основным методом и главной формой достижения стратегических и тактических целей функционирования и развития промышленного предприятия.

В заключение данной работы необходимо резюмировать, что стратегия развития промышленного предприятия есть генеральная эволюционная траектория, в направлении движения которой будет осуществляться сбалансированный целевой социально-экономический рост этого хозяйствующего субъекта с учётом имеющихся или формирующихся внешних возможностей и накопленных внутренних способностей (стра-

тегического потенциала или потенциала развития). Разработку стратегии развития промышленного предприятия можно рассматривать как конвергентный процесс, который основываясь на аналитико-информационном базисе состояния и трансформаций внешней и внутренней среды, направлен на динамическое моделирование роста предприятия в условиях открытых / открывающихся возможностей (угроз) и заданных ограничений.

Используемые источники

1. Акаев А.А. Теория Шумпетера-Кондратьева инновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием. – М., 2010.
2. Акофф Р. Акофф о менеджменте. СПб: Питер, 2002.
3. Боев А.Г., Воронин С.И. Сущность и особенности стратегии развития промышленного предприятия // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 2. – С. 160–166.
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Филина С.Ю. Стимулы инновационного развития хозяйствующих субъектов в предпринимательском секторе // Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XXXVIII. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 98–105.
5. Кувшинова О. Рентабельность в промышленности в 1,3–5 раз ниже ставок по кредитам // Ведомости (on-line газета) [электронный ресурс] режим доступа <http://www.vedomosti.ru/finance/news> свободный.
6. Теория управления / Под ред. Гапоненко А.Л., Панкрухина А.П. – М.: Омега, 2003.
7. Яковлев В.М., Сенин А.С. Инновационному типу развития российской экономики нет альтернативы // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1)– М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ.
8. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // European Researcher. – 2012. – Vol. (33), № 11-1. – P. 1868–1872.
9. Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Strategic management of innovation development of Russian business structures through the use of foresight // Evropean journal of natural history. – 2012. – № 6. – P. 30–31.
10. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 17, № 10. – P. 1434–1437.

11. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N. Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, № 8. – P. 1086–1089.
12. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological Approaches to Classification of Innovation Potential in the Context of Steady Development of Entrepreneurial Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol.27(Education, Law, Economics, Language and Communication), № 13. – P. 563–566.

Красницкий Б. Р.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

e-mail: 3xboris@mail.ru

Основы местного самоуправления как совокупность инструментов для достижения финансовой самостоятельности органов местного самоуправления

В статье рассматриваются законодательно установленные особенности основ местного самоуправления, недостатки и пути их совершенствования. Особое внимание уделено территориальным, организационным и социальным основам, как основам определяющим пространство распространения публичной власти и ее цели.

Ключевые слова: *основы местного самоуправления, местное самоуправление, вопросы местного значения, муниципальные районы, городские округа, внутригородские муниципальные образования в городах — субъектах Российской Федерации.*

Krasnicky B. R.

postgraduate student of the Russian Academy of Entrepreneurship

Bases of local government as set of tools for achievement financial independence of local governments

This article discusses features of statutory bases of local government, shortcomings and ways to improve them. Particular attention is paid to the territorial, organizational and social foundations, as the basics of defining space dissemination of public power and its purpose.

Keywords: *basis of local government, local government, local issues, municipal districts, urban districts, intercity municipalities in urban areas — regions of the Russian Federation.*

Исторически сложилось, что в демократическом государстве разделение властей происходит не только по горизонтали — на законодательную, представительную и судебную ветви, но и по вертикали — на центральную и местную власть. Существование органов местного самоуправления объясняется тем, что центральная (и региональная) власть не в состоянии эффективно и оперативно решать разноуровневые проблемы. Единообразный централизованный подход в управлении не может учесть всех особенностей большого количества местных сообществ, поэтому общепринятым в настоящее время является предоставление местным сообществам определенной автономии в решении «местных вопросов».

Чтобы раскрыть содержание и значение местного самоуправления рассмотрим его основы.

Федеральный закон № 131 от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления» определяет только правовые и экономические основы, что, на наш взгляд, не отражает настоящей сути такой формы публичной власти как «местное самоуправление». Все-таки для публичной власти первичными являются территориальные, организационные и социальные основы, как основы определяющие пространство распространения публичной власти и ее цели. Что же касается правовых и экономических основ, то они являются, как отмечает В.Т. Батычко¹, вторичными по отношению к трем вышеуказанным и создают условия для реализации органами местного самоуправления своих задач.

Разумеется, трудно себе представить, что на территории такой крупной и многонациональной страны как Российская Федерация основы местного самоуправления будут везде идентичны. Различные географические, климатические и социально-экономические характеристики тех или иных территорий, обуславливают отличия в основах местного самоуправления, что крайне важно для темы данной статьи, ввиду того, что, рассматривая вопрос финансовой самостоятельности муниципального образования, необходимо принимать во внимание его конкретные особенности: специфику его территории, местное сообщество, проживающее на данной территории (национальные особенности, возрастные, гендерные и т.д.), уровень экономического развития и его потенциал. Все это, в конечном счете, оказывает влияние на процесс решения вопросов местного значения и процесс жизнедеятельности местного сообщества в целом и, соответственно, на формирование особенностей основ местного самоуправления. В связи с этим рассмотрим законодательно установленные особенности основ местного самоуправления, недостатки и пути их совершенствования.

1. Территориальная основа местного самоуправления

Существуют разные точки зрения на определение понятия «территориальные основы», например, Е.С. Шугрина² и А.Н. Писарев³ отмечают, что территориальная основа местного самоуправления, как институт муниципального права представляет собой совокупность правовых норм закрепляющих и регулирующих территориальную организацию местного самоуправления: создание муниципального образования, состав территории муниципального образования, границы муниципального образования, изменение состава территории муниципального об-

¹ Батычко В.Т. Муниципальное право. Конспект лекций. — Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010 г.

² Шугрина Е.С. Муниципальное право. — М., 1999. — С. 86.

³ Писарев А.Н. Муниципальное право Российской Федерации. — М., 1997. — С. 15–16.

разования, упразднение муниципального образования. Этой же точки зрения придерживается С.А. Авакьян⁴.

Мнение В.А. Баранчикова несколько отличается⁵. Он предлагает под территориальной основой местного самоуправления понимать совокупность отношений, регулируемых нормами права. С таким определением нельзя согласиться т.к. он не конкретизирует какие отношения и в какой сфере регулируемые нормами права можно считать территориальными основами местного самоуправления.

По нашему мнению важным является мнение ряда авторов, которые считают, что не только территориальные условия, но и социально-экономический потенциал должен быть учтен при определении границ муниципальных образований. Границы муниципальных образований выполняют управляющие и организующие функции, они фиксируют пространства действий органов самоуправления и отражают местные особенности данной территории, поэтому они являются основными элементами структуры муниципальных образований.

С учетом вышеизложенных мнений мы считаем верным следующее определение понятия «территориальные основы местного самоуправления»: территориальные основы местного самоуправления представляют собой совокупность правовых норм регулирующих вопросы создания (упразднения) соответствующего типа муниципального образования, изменения состава территории и границы муниципально-го образования, с учетом социально-экономического потенциала соответствующей территории.

В настоящее время законодательство предусматривает единые на всей территории страны требования к формированию территориальных основ местного самоуправления.

Во-первых, законодательство предусматривает территориальный и поселенческий принцип формирования муниципальных образований. С учетом этого в России могут быть созданы только следующие типы муниципальных образований:

1. По территориальному принципу:

А) муниципальные районы;

Б) городские округа;

В) внутригородские муниципальные образования в городах – субъектах Российской Федерации, Москве и Санкт-Петербурге.

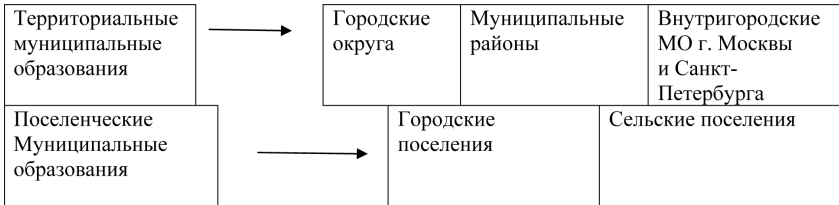
⁴ Авакьян С.А. Муниципальное право России: Учебник. – М.: Проспект», 2009 г.

⁵ Баранчиков В.А. Право местного самоуправления Российской Федерации. – М., 1999. С. 29.

2. По поселенческому принципу:

А) поселения, в том числе городские и сельские.

Схема № 1 территориальной организации местного самоуправления в России



В результате созданной в соответствии с федеральным законом № 131-ФЗ от 6 декабря 2003 года «Об основных принципах организации местного самоуправления» системы территориальной организации местного самоуправления количество муниципальных образований значительно выросло, что не могло не вызвать проблемы обеспечения их финансовой самостоятельности.

Здесь важно отметить, что городские и сельские поселения включаются в состав территории муниципального района, что же касается городских округов, то они не входят в состав территории муниципального района. При этом закон допускает, что населенный пункт, являющийся административным центром муниципального района может иметь статус городского округа. Также важно отметить, что поселения (городские и сельские) наделены законом собственными вопросами местного значения и реализуют их самостоятельно, т.е. независимы от органов местного самоуправления муниципального района.

На наш взгляд вышеуказанные особенности территориальной организации не способствуют эффективному решению вопросов местного значения, т.е. предоставления муниципальных услуг населению. В случае с возможностью создания на территории поселения, являющегося административным центром муниципального района, муниципального образования со статусом городского округа мы сталкиваемся с фактом дублирования вопросов местного значения на одной территории двух муниципальных образований (муниципального района и городского округа), т.е. имеет место размывание ответственности перед населением. Кроме того в силу исторически сложившихся особенностей административные центры муниципальных районов являются более развитыми в части обеспечения социальными объектами. По сути все предыдущие сто лет они являлись сервисными центра-

ми для населения всего района. При присвоении им статуса городского округа все объекты социального сервиса переходят в собственность городского округа и используются органами местного самоуправления самостоятельно без учета интересов населения остальной части района. В этих условиях органы местного самоуправления должны создавать собственную сеть социальных объектов или участвовать в финансировании социальных объектов городского округа в части оказания услуг населению района, что бюджетным законодательством никак не регулируется.

Также важно отметить, что с территории административных центров районов как правило, поступает от 50 до 70% налоговых и неналоговых доходов бюджета района. В рассматриваемом нами случае бюджет муниципального района фактически остается без доходной базы.

Что касается возможности самостоятельного решения вопросов местного значения органами местного самоуправления поселений (городских и сельских) и их независимости от органов местного самоуправления муниципального района, в состав территории которого они входят, то во многом эту ситуацию можно рассматривать как положительный фактор. Вместе с тем в этом случае не учитывается то, что район это единый социально-экономический комплекс. Также не учитывается, то, что ряд вопросов местного значения в полном объеме не может быть решен без участия органов местного самоуправления района или их целесообразно решать совместно. Например, вопросы в сфере культуры и спорта могут быть полнообъемными при синхронизации действий органов местного самоуправления района и поселения. Здесь мы имеем ввиду проведение районных мероприятий по спорту и культуре.

Даже формирование органов местного самоуправления района может проходить без участия органов местного самоуправления поселений, о чем будет сказано ниже.

И самое главное — законодательство, декларируя независимость органов местного самоуправления, предусматривает нормы, допускающие экономическую зависимость органов местного самоуправления поселений, от органов местного самоуправления районов, возложив на последних обязанность выравнивания бюджетной обеспеченности поселений, за счет собственных доходов.

2. Социальная основа местного самоуправления

Природа такого явления как местное самоуправление подразумевает то, что его осуществление возможно исключительно в населенных пунктах, то есть там, где проживают люди. Местное сообщество, путем реализации своих прав, сознательно организует все процессы,

связанные с осуществлением управления вопросами жизнеобеспечения на территории, которую они избрали как пространство для самоуправления. Исходя из этого, жители того или иного муниципального образования представляют собой социальную основу местного самоуправления и образуют местное сообщество.

Таким образом, социальная основа местного самоуправления тесно связана и должна быть основным фактором при определении организационной основы муниципального образования.

Местное сообщество, представляющее собой разные социальные группы, решает вопросы местного значения, а также создает организационную основу местного самоуправления, через которую, опосредованно, осуществляется социальное управление.

Учитывая вышеизложенное, В.Т. Батычко делает вывод, о том, что социальная основа местного самоуправления является корневой системой местного самоуправления, от которой произрастают другие основы местного самоуправления.

Законодательство предусматривает единый комплект вопросов местного значения и полномочий по их реализации, единую систему органов местного самоуправления с учетом типов муниципальных образований. Вместе с тем, никак не учитывает социальную основу — численность населения как носителя власти по управлению территорией. На наш взгляд в зависимости от численности населения, т.е. реального ресурса власти должны формироваться как перечень вопросов местного значения, так и система органов местного самоуправления. Ведь бесспорным является то, что от численности населения зависят как доходы бюджета, так и объем муниципальных услуг, которые востребованы этим населением.

3. Организационная основа местного самоуправления

Жители муниципального образования как местное сообщество не являются органами и не могут выступать в качестве составного элемента организационной основы. Они лишь образуют эту основу.

Организационную основу местного самоуправления непосредственно составляют представительные и исполнительные органы, деятельность которых, связана с выполнением правоустанавливающих или исполнительно-распорядительных функций.

По мнению Е. С. Горбатюк ⁶ для действительной способности реализации права на самоуправление в российских условиях представляется необходимым наличие механизмов осуществления права, т. е.

⁶ <http://www.politex.info/content/view/696/>

наличие органов, создаваемых населением для реализации своих прав в решении местных вопросов, процедур прямого волеизъявления или зависимости от населения создаваемых им органов.

Таким образом, организационная основа местного самоуправления представляет собой совокупность общественных отношений, касающихся формирования структуры органов местного самоуправления, порядка, форм и принципов их деятельности.

Здесь важно отметить, что федеральный закон от 21.07.2005 г. № 93-ФЗ ввел в текст Федерального закона № 131-ФЗ термин «муниципальный орган», не тождественный термину «орган местного самоуправления»⁷. Вместе с тем, определения понятия «муниципальный орган» в законе дано не было. Более того, применительно к регулированию различных организационно-правовых вопросов в муниципальной сфере в законодательстве в соответствующих случаях используется практически исключительно термин «органы местного самоуправления» (их перечень определяется в уставе, их сотрудники являются муниципальными служащими, они являются распорядителями бюджетных средств). Тем самым избирательные комиссии муниципальных образований поставлены в условия, когда гарантии их деятельности могут быть снижены под предлогом того, что они не относятся к органам местного самоуправления. С другой стороны, такой подход законодателя чреват появлением и других «муниципальных органов» в обход требований, закрепленных для органов местного самоуправления. Поэтому видится необходимым четко развести в законодательстве общее и частное понятия — «муниципальный орган» и «орган местного самоуправления», закрепить в законе определения, а также заменить в соответствующих нормах закона слова «органы местного самоуправления» словами «муниципальные органы».

Требует законодательной конкретизации и разграничение понятий «орган местного самоуправления» и «орган местной администрации». Отсутствие четко прописанной в законе грани между ними приводит к наделению в уставе статусом самостоятельного органа местного самоуправления, например, управления образования или отдела культуры муниципального образования (которые в этом случае действуют «на равных» с местной администрацией).

Нормы Федерального закона № 131-ФЗ основаны на использовании вариативного подхода к регулированию порядка формирования и структуры муниципальных органов:

⁷ В качестве муниципальных органов определены (в ч. 2 ст. 39 Федерального закона № 131-ФЗ) избирательные комиссии муниципальных образований, которые не входят в структуру органов местного самоуправления.

1. «Три в одном» – глава муниципального образования одновременно является и главой администрации, и главой представительного органа (может использоваться в сельских районах).
2. Глава муниципального образования возглавляет представительный орган. При этом глава муниципального образования может избираться как на всенародных выборах, так и из состава депутатов. В таком случае глава администрации назначается по контракту на основе конкурса.
3. Глава муниципального образования, избирается на общенародных выборах и возглавляет местную администрацию, в то время как представительный орган избирает своего председателя самостоятельно.

Одновременно предусматривается возможность прямых или опосредованных (из состава представительного органа) выборов главы муниципального образования, использования на муниципальных выборах различных избирательных систем (мажоритарной, пропорциональной, смешанных).

Схема № 3 Порядок формирования органов местного самоуправления

Глава МО: высшее должностное лицо	Избирается на муниципальных выборах	
	Входит в состав ПОМСУ с правом решающего голоса и является его председателем	Возглавляет местную администрацию
	Избирается представительным органом МО из своего состава и возглавляет его	
Глава местной администрации	Избирается на муниципальных выборах	
	Назначается на должность по контракту	
Представительный орган МО	Состоит из депутатов избираемых на муниципальных выборах	
	В муниципальных районах может формироваться из глав поселений и из депутатов поселений	
Контрольный орган	Избирается на муниципальных выборах	
	Формируется представительным органом МО	

Результаты исследований показывают, что практическое применение различных моделей, предусмотренных Федеральным законом № 131-ФЗ, в целом обеспечивает реализацию конституционного права граждан на местное самоуправление.

4. Экономическая основа местного самоуправления

Эффективное местное самоуправление должно обладать соответствующей экономической основой. В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», экономическую основу местного самоуп-

правления составляют «...находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований»⁸. Важное место в составе экономической основы местного самоуправления занимает муниципальная собственность.

Закон дает довольно широкий перечень муниципальной собственности. Наличие которого, создает все условия органам местного самоуправления для обретения настоящей власти.

Формирование муниципальной собственности осуществляется путем разграничения прав собственности, приватизации, создания новых объектов, передачи, приобретения в результате купли-продажи, дарения, наследства и т.д.

Финансовые ресурсы муниципального образования являются составной частью экономической основы местного самоуправления.

Под финансовыми ресурсами муниципального образования следует понимать комплекс финансовых средств, состоящих из средств местного бюджета, внебюджетных фондов, финансовых ресурсов муниципальных предприятий, ссуд, займов, средств от продажи муниципальной собственности, ценных бумаг.

Конституцией Российской Федерации закреплено право органов местного самоуправления самостоятельно формировать, утверждать и исполнять местный бюджет.

Самостоятельность местного бюджета выражается в:

- наличия собственных источников доходов;
- праве определять направления использования и расходования бюджетных средств;
- праве использовать по своему усмотрению доходы местного бюджета, полученные дополнительно в ходе его исполнения;
- праве на компенсацию дополнительных расходов, возникающих в результате решений, принятых органами государственной власти;
- ответственности органов местного самоуправления за исполнение местного бюджета.

⁸ Ст. 49 Федерального закона № 131 от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления».

Используемые источники

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 06. 10. 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
3. Батычко В.Т. Муниципальное право. Конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010 г.
4. Шугрина Е.С. Муниципальное право. – М., 1999. – С. 86.
5. Писарев А.Н. Муниципальное право Российской Федерации. – М., 1997. – С. 15–16.
6. Авакьян С.А. Муниципальное право России: учебник – «Проспект», 2009 г.
7. Баранчиков В.А. Право местного самоуправления Российской Федерации. – М., 1999. – С. 29.
8. <http://www.politex.info/content/view/696/>

Ларионов И. В.

кандидат экономических наук,
заместитель генерального директора
ОАО «Нижнекамскнефтехим»
e-mail: LarionovIV@NKNH.ru

Управление рисками устойчивого развития предприятия

В статье рассматриваются особенности устойчивого развития предприятия как ценности для акционеров. Анализируются различные подходы к определению этого понятия, место и роль управленческих решений в обеспечении устойчивости развития предприятия, связь качества управленческих решений и рисков устойчивому развитию.

Ключевые слова: *стабильность развития, равновесие движения, адаптивность, борьба противоречивых тенденций, устойчивость сопротивления, конструктивное решение, минимизация расходов на разрешение противоречий, риск-аппетит, пороговые значения показателей.*

Larionov I. V.

*PhD (Economics), deputy general director,
JSC «Nizhnekamskneftekhim»*

Risk management of a sustainable development of the enterprise

In article features of a sustainable development of the enterprise as values for shareholders are considered. Various approaches to definition of this concept, a place and a role of administrative decisions in ensuring stability of development of the enterprise, communication of quality of administrative decisions and risks to a sustainable development are analyzed.

Keywords: *stability of development, balance of movement, adaptability, fight of inconsistent tendencies, stability of resistance, constructive decision, minimization of expenses on resolution of conflicts, risk appetite, threshold values of indicators.*

В настоящее время акцент основной создаваемой ценности для собственника смещается с производимой предприятием прибыли на стабильность его развития.

Стабильность функционирования предприятия как системы называют его «живучестью» или адаптивностью. Адаптивными являются системы, которые «изменяют свое поведение таким образом, чтобы оставаться в области устойчивости даже при наличии внешних воздействий»¹.

¹ Carton I.F.S., Schindler A., Yates F., Marsh D. Progress Toward the Applications of Systems Science Concepts to Biology, Army Research Office, Arlington, Va., 1972. — P. 65.

Исследование вопросов проявления сущности устойчивости промышленных предприятий показало отсутствие на сегодняшний день единого общепринятого подхода к определению данной категории.

Ряд авторов, таких как Т.В. Сухорукова², А.Д. Шеремет³, Й. Шумпетер⁴ устойчивость предприятия отождествляют с его финансовым состоянием, в котором факт его убыточности играет главную роль, а банкротство рассматривается как один из инструментов, предназначенных для обеспечения функционирования устойчивых предприятий.

О.В. Зеткина рассматривает устойчивость предприятия как обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов и управления предприятием, устойчивого финансового состояния за счет улучшения структуры активов, а также стабильного развития мощности предприятия и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды⁵.

По мнению А.В. Севастьянова, устойчивость предприятия — отражение стабильного превышения доходов над расходами путем эффективного их использования, способствующего бесперебойному процессу производства и реализации продукции⁶.

Наиболее справедливой представляется точка зрения В.А. Медведева, определяющего устойчивость предприятия как равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства в длительной перспективе с учетом важнейших внешних и внутренних факторов⁷.

Таким образом, под устойчивым будем понимать такое развитие предприятия, при котором минимизируется отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую систему, на основании предвидения различных рыночных преобразова-

² Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 48–52.

³ Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2001.

⁴ Шумпетер Й. А. История экономического анализа. — М.: Экономическая школа, 2001.

⁵ Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003.

⁶ Севастьянов А.В. Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности. — М.: «Дело Лтд», 2004.

⁷ Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. — М.: Академия, 2001.

ний и принятия своевременных управленческих решений. Немаловажной характеристикой стало и то, что предприятие с течением времени должно качественно и количественно изменять свои параметры.

Необходимо отметить, что у каждого предприятия разработка стратегии устойчивого развития индивидуальна. Об этом пишет Гобинд Нанкани: «Устойчивый рост основывается на нескольких ключевых условиях, которые должны быть выполнены со временем: накопление физического и человеческого капитала, эффективное распределение ресурсов, новые технологии и взаимодействие в использовании роста. Какое из этих условий является наиболее важным в любой конкретный период времени, а, следовательно, какие меры должны быть приняты и в какой последовательности — зависит в значительной мере от исходных условий. В связи с этим нам следует отказаться от жестких формул и поисков эфемерной «лучшей практики» и полагаться на углубленный экономический анализ для того, чтобы идентифицировать факторы, ограничивающие рост»⁸.

Не будет ошибкой сказать, что развитие предприятия обеспечивается достижением максимально возможного уровня устойчивости. При этом мы согласны с М.А.Федотовой, которая считает, что «высшей формой устойчивости является устойчивость сопротивления. Это состояние равновесия предприятия, которое сохраняется, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих предприятие из равновесия»⁹.

Устойчивость — емкий и многогранный социально-экономический феномен, возникающий вместе с определенным уровнем развития рыночных отношений. Если надежность — это способность предприятия выполнять присущие ему функции (производственную, маркетинговую, финансовую и др.) с наиболее благоприятным результатом, то экономическая устойчивость есть состояние динамического развития предприятия, когда характеризующие его социально-экономические параметры при любых возмущениях внешней и внутренней сред сохраняют положение равновесия на том или ином его уровне. Данный подход позволяет раскрыть сущность экономической устойчивости предприятия не только с позиции статического подхода, но и в движении. Экономическая устойчивость характеризует экономическое движение, процесс развития предприятий.

⁸ Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. World Bank, 2005. p.xi-xiii (<http://www1.worldbank.org/prem/lessons>).

⁹ Федотова М.А. Теория и практика антикризисного управления. — М.: Юнити, 1996.

Как известно, процесс развития любой экономической системы, к которой можно отнести и предприятия, представляет собой взаимодействие противоположных сторон, тенденций и закономерностей, зачастую выступающих в виде процесса возникновения и разрешения противоречий. Диалектическое единство множества противоречий, присущих каждому предприятию, совокупность их возникновения, развития и разрешения составляет процесс хозяйственной деятельности, т.е. процесс развития самого предприятия.

Таким образом, процесс развития предприятия складывается из постоянного возникновения и преодоления внутренних противоречий, обусловленных структурой и содержанием самого предприятия. Условие развития – состояние внутреннего равновесия, когда и те, и другие противоречия нейтрализуют влияния друг на друга. Здесь равновесие есть основа и содержание устойчивости. Однако в каждый момент времени происходит разрушение достигнутых равновесий и установление новых – это означает процесс развития. Равновесие предприятия – более сложное явление, это равновесие движения.

Устойчивое развитие предполагает наличие внутренних источников развития (саморазвития), а не постоянное внешнее стимулирование. Согласно закону единства и борьбы противоположностей, саморазвитие вызывается внутренними присущими субъекту противоположностями. На предприятии противоположностями выступают экономические интересы работников, общества, государства. Взаимосвязи предприятия с внешним миром, их взаимоотношения порождают обычно ряд дополнительных противоположностей.

Таким образом, концепция устойчивого развития предприятия заключается в достижении оптимальных результатов развития с минимальным негативным воздействием на факторы внешней и внутренней среды. Например, не ущемлять права рабочих, партнеров и конкурентов, не загрязнять окружающую среду и т.д. Поскольку предприятие социальный, а не биологический объект, то разрешение противоречий происходит путем принятия эффективных управленческих решений, обеспечивающих устойчивое движение предприятия к определенным стратегическим целям¹⁰. Иными словами, управленческие решения должны приниматься в случаях, когда существует угроза «живучести» предприятия, выражающаяся в возможном отклонении от стратегической цели.

¹⁰ Естественно, мы исходим из того, что цели, определенные стратегией развития, являются позитивными (прим. авт.).

При этом качество принятых решений определяется не только фактом снижения отклонений от намеченных ориентиров, но и минимизацией расходов на разрешение противоречий, относительно которых это решение принималось. Иными словами, процесс принятия управленческих решений должен быть экономически эффективным.

Поводом для принятия решения стала необходимость разрешения противоречия, способного привести к отклонению от цели или обстоятельства произошедших отклонений, если противоречие не было своевременно и эффективно разрешено. Это касается, прежде всего, тех руководителей, в обязанность которых входит своевременное развитие проблемы в противоречие. Вообще ответственность директоров и топ-менеджеров компаний (управляющих, членов правлений, руководителей подразделений) является одним из видов большой группы ответственности, среди которых основными являются ответственность владельцев транспортных средств, ответственность товаропроизводителей, ответственность врачей, ответственность архитекторов и проектировщиков, ответственность предприятий с опасным производством, ответственность бухгалтеров, ответственность нотариусов и ряд других. Соответственно проводятся и страхование разных видов ответственности¹¹.

По мнению Б. А. Райзберга, проблема способна проявиться в явном виде, в очевидной форме, когда ее неблагоприятное действие становится видимым, осязательным, либо как потенциальная угроза, предвестник грядущих неприятностей, потерь, ущерба. При этом решения принимаются тогда, когда в них возникает необходимость. Такого рода возбудителем принятия решений служит обнаружение проблемы, требующей проведения мер, приложения усилий с целью устранения, подавления, смягчения проблемы¹².

Принципиально с названным автором соглашается и А.М. Медведева, подчеркивая рисковую сущность любой проблемы, не решенной своевременно и разделяя на этом основании понятия проблемы и риска: «риски, будучи возможными событиями, находятся, так сказать, в «плоскости будущего». Проблемы же лежат в «плоскости настоящего» и являют собой фактически сложившуюся ситуацию, оценки параметров (характеристик) которой не соответствует желаемым/эталонным¹³.

¹¹ Юлдашев Р.Т. Страхование ответственности директоров и топ-менеджеров компаний // Страхование дело. – 2005. – №1.

¹² Райзберг Б. А. Влияние психологических факторов на выбор проблем, требующих решения // Центр дистанционного образования 'Элитариум' // (www.elitarium.ru).

¹³ Медведева А. М. Интегративный риск-менеджмент как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий. Диссертация на соискание степени доктора экономических наук, Москва, 2011.

Аналогичной точки зрения придерживается Ю.Ю. Екатеринославский, указывая: «Если проблема своевременно не решается или решается частично, она становится источником ...риска»¹⁴.

Г. Ципес и А. Товб, анализируя поводы для принятия управленческих решений, указывают, что управление отклонениями от целей в основном сводится к борьбе с неприятностями, которая в общем случае может включать три стадии.

1. Управление рисками. Неприятности еще не наступили, но не исключена возможность возникновения нежелательных и незапланированных событий, которые могут привести к тому, что цели проекта (одна или несколько) не будут достигнуты. Цель этой стадии — предотвратить неприятности или, по крайней мере, встретить их во всеоружии.

2. Управление проблемами. Неприятности наступили, и необходимо выяснить их происхождение, степень влияния на проект, способы преодоления. Цель этой стадии — обеспечить проекту возможность следовать по запланированному варианту.

3. Управление изменениями. Неприятности оказались достаточно серьезными, и справиться с ними без ущерба для проекта не удалось. Цель этого этапа — то, что у финансистов называется «зафиксировать убытки», — модификация ранее согласованных продуктов и услуг, сроков исполнения и стоимости работ, управленческих и технологических процессов и т. п.¹⁵

Уже упомянутый ранее Б.А. Райзенберг также указывает на рисковый характер объективных критериев, признаков, на основании которых приковывается внимание к проблеме, требующей выработки и принятия управленческого решения, вычленяется объект поиска и выбора решения, к которым относятся:

1. Возникновение, ощущение угрозы устойчивости, стабильности существования и самому существованию, процессам жизнедеятельности системы (человеку, семье, группе людей, населению, имуществу, природе, организации, хозяйству, государству). Наличие выраженной опасности нежелательного разрушения, деструкции системы.

2. Обострение существующей проблемы, повышение уровня ее настоятельности, измеряемые масштабами ее распространения, охвата территории и населения, а также величиной разрыва между жизнен-

¹⁴ Екатеринославский Ю.Ю. и др. Риски бизнеса. — М.: АНК ИЛ, 2010.

¹⁵ Ципес Г., Товб А. Как жить с отклонениями, или Риски, проблемы, изменения // Директор ИС. — 2001. — № 10.

но необходимым и реально складывающимся уровнем удовлетворения важнейших потребностей.

3. Наличие выраженной необходимости развития системы, изменения ее параметров с целью роста показателей качества и эффективности функционирования, лучшего использования, применения системы, выведения ее из застойного состояния ¹⁶.

Непосредственная связь успешного развития предприятия с наличием у него системы стратегического управления рисками является очевидным и признанным фактом. Без построения интегрированной системы управления рисками, включающей операционный, финансовые и стратегический риски, невозможно обеспечить устойчивое развитие сложных производственных и технических систем ¹⁷.

Хотелось бы сосредоточить особое внимание на понимании риска или проблемы, способной к нему привести, как на источнике потребности в управленческих решениях при реализации стратегии устойчивого развития. При этом очевидна необходимость в индикаторах возникновения такой потребности, роль которых должны играть соответствующие показатели, поскольку предприятие с течением времени должно качественно и количественно изменять свои параметры (табл. 1).

Для определения момента необходимости принятия управленческого решения прежде всего, необходимо знать критические, пороговые значения этих показателей, достижение которых знаменует собой переход из устойчивого состояния в неустойчивое. Разумеется, для разных систем эти пороговые значения могут существенно различаться в соответствии с отраслевыми, региональными и тому подобными особенностями. Точно также при изучении определённых систем для характеристики их устойчивости, наряду с общими, могут использоваться и другие специфические показатели.

Состояние предприятия может быть определено следующим образом: устойчивое, слабоустойчивое и неустойчивое.

Граница устойчивости будет определяться основным критерием. Область устойчивости, если её условно изобразить в декартовой системе координат, будет находиться справа от границы и включать все предприятия, у которых фактический уровень основного критерия больше

¹⁶ Райзберг Б. А. Влияние психологических факторов на выбор проблем, требующих решения // Центр дистанционного образования Элитариум//(www.elitarium.ru).

¹⁷ Ланглау Люсиль, Фасер Ян, Джалал Ирей. Экономическая эффективность модификаций АЭС – преимущества от снижения риска // Доклады на 2-м Международном семинаре «Проблемы снижения риска при использовании атомной энергии». ИБРАЭ РАН, Москва, 7–9 июня 2004 г.

**Пример основных экономических показателей устойчивого развития
предприятия и критерии их оценки**

Показатели	Критерии	Ед.изм.
Рыночные	Доля рынка продаж	%
	Оборот на конкретном сегменте	тыс. руб./год
	Доля денежных средств в обороте	%
Производственные	Производство продукции в фактических и сопоставимых ценах	тыс. руб.
	Индекс роста объема производства	индекс
	Объем реализации	тыс. руб
	Затраты на производство продукции	тыс. руб
	Индекс роста затрат	индекс
	Доля переменных затрат в производстве продукции	удельный вес
	Выработка на одного рабочего	тыс. руб./чел./год
	Процент выполнения заказов в срок	%
Социальные	Численность работающих по категориям	чел.
	Соотношение средней з/п и прожиточного минимума	коэффициент
	Отношение среднемесячной з/п к среднемесячной з/п по стране	коэффициент
Финансово-экономические	Оборотные средства	тыс. руб.
	Собственные оборотные средства	тыс. руб.
	Чистая прибыль	тыс. руб./год
	Чистая рентабельность	%
	Текущая ликвидность	коэффициент
	Фондоотдача	р./р.

нормативного. Область неустойчивости соответственно в этой системе координат будет располагаться слева от границы устойчивости, и в неё попадут предприятия с критерием меньше нормативного. В отдельную группу целесообразно выделить предприятия с критерием, ненамного превышающим нормативный уровень, и назвать её группой слабоустойчивых предприятий. Она будет характеризовать переход из зоны неустойчивости в зону устойчивости. В зависимости от так называемого «риск-аппетита» предприятия будут принимать управленческие решения по снижению уровня отклонения от состояния устойчивого развития либо в момент перехода в состояние слабой устойчивости, либо в момент наступления неустойчивости. При этом критерии этих состояний также различны для каждого предприятия и определяются в процессе разработки стратегии принятия управленческих решений.

Здесь следует обратить особое внимание на происхождение и уровень упомянутого «риск-аппетита» к неустойчивости, вызываемой влиянием неопределенности рыночной среды на предпринимательскую деятельность предприятия. Как было упомянуто в предыдущем разделе, управленческая деятельность, в отличие от регулярного производственного менеджмента, не ставит перед собой задачу минимизации уровня рисков, а задается вопросом его оптимизации¹⁸.

Таким образом, стратегия принятия управленческих решений является первую очередь стратегией решения проблем развития предприятия, приводящих к отклонению от поставленных целей. Следовательно, стратегия принятия оптимальных управленческих решений — фундамент для создания стратегической системы управления рисками предприятия, суть которой состоит в эффективном решении проблем устойчивого развития с точки зрения возможных рисков при принятии любого решения и на любом уровне.

Создание стратегической системы управления рискам при таком подходе не может выглядеть как создание дополнительной надстройки в системе управления, а как построение системы принятия решений в процессе регулярного менеджмента с учетом экономической эффективности и угроз устойчивости развития.

Используемые источники

1. Carton I.F.S., Schindler A., Yates F., Marsh D. Progress Toward the Applications of Systems Science Concepts to Biology, Army Research Office, Arlington, Va., 1972. — P. 65.
2. Сухорукова Т. В. Экономическая устойчивость предприятия // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 48–52.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. — М.: ИНФРА-М. 2001.
4. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003.
5. Севастьянов А. В. Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности. — М.: «Дело Лтд», 2004.

¹⁸ Под оптимизацией здесь понимается присутствие такого уровня предпринимательской неопределенности, которая сопровождает инновационные процессы и содержит в себе потенциал и убытков, и квази-монопольной прибыли от реализации инновации на рынке. Кроме того, отсутствие жесткой установки на устранение рисков избавляет управленческую деятельность от излишней жесткой зарегулированности и оставляет простор для предпринимательского поиска в процессе решения проблемы адаптации к изменениям, которые невозможно было предусмотреть заранее.

6. Медведев В. А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. – М.: Академия, 2001.
7. Economic Growth in the 1990s : Learning from a Decade of Reform. World Bank, 2005. p.xi-xiii (<http://www1.worldbank.org/prem/lessons>).
8. Федотова М. А. Теория и практика антикризисного управления. – М.: Юнити, 1996.
9. Юлдашев Р. Т. Страхование ответственности директоров и топ-менеджеров компаний // Страховое дело. №1. 2005.
10. Райзберг Б. А. Влияние психологических факторов на выбор проблем, требующих решения / Центр дистанционного образования Элитариум / (www.elitarium.ru).
11. Медведева А.М. Интегративный риск-менеджмент как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий. Дисс. на соискание уч. степени доктора экономических наук. – М. 2011.
12. Екатеринославский Ю.Ю. и др. Риски бизнеса. – М.: Анкил, 2010.

Маслихина В. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный технологический университет
e-mail: masliхина_nika@mail.ru*

Методический инструментарий оценки динамики и структуры межрегионального неравенства

Предложена методика оценки экономического и социального межрегионального неравенства на основе индекса Тейла. Оценены тенденции и структура экономического и социального межрегионального диспаритета в России в 1994–2011 гг.

Ключевые слова: *экономическое межрегиональное неравенство, социальное межрегиональное неравенство, регион, индекс Тейла.*

Maslikhina V. Y.

*PhD (Economics), associate professor,
Volga State University of Technology*

Methodical toolkit for evaluating the dynamics and structure of interregional inequalities

The paper offers the methods of evaluating economic and social interregional inequality on the basis of the Theil index. The paper presents an evaluation of the structure and trends of economic and social interregional disparity in Russia in 1994–2011.

Keywords: *economic interregional inequality, social interregional inequality, region, Theil index.*

Межрегиональное неравенство обусловлено законом неравномерности пространственного развития территориальных социально-экономических систем. Пространственные диспропорции в уровнях развития регионов определяются географическими, природными, историческими, социально-экономическими, этнокультурными и политическими факторами.

Проблема межрегионального неравенства включает два аспекта: экономический и социальный. Современный взгляд на межрегиональную экономическую дифференциацию регионов основывается на теориях кумулятивного роста и новой экономической географии, теоретическую базу которых разработали Мюрдаль, Перроу, Будвиль, Ричардсон, Фридмана, Хэгерstrand, Кругман. Неравномерность экономического развития вызывает концентрация экономической деятельности в определенных локализованных точках экономического пространства, обладающих конкурентными преимуществами. Межрегиональное социальное неравенство характеризуется дифференциацией качества жизни и неравенством дос-

тупа к социальным услугам. Между экономическим и социальным неравенством прослеживается динамическая связь. Во-первых, экономическое неравенство является источником социального неравенства: усиливает межрегиональный диспаритет по заработной плате, среднему доходу, качеству человеческого капитала, обеспеченности социальной инфраструктурой и т.п. Во-вторых, межрегиональное социальное неравенство влечет дифференциацию в уровнях развития человеческого капитала. Регионы с низким уровнем человеческого капитала показывают более медленный экономический рост, чем регионы с высоким человеческим капиталом, в результате чего межрегиональное экономическое неравенство только усиливается.

Принцип социальной справедливости предполагает гарантированный уровень качества жизни для граждан во всех регионах независимо от уровня регионального экономического развития. Возникает вечное противоречие между экономической целесообразностью и социальной справедливостью: социальная помощь слабым регионам отвлекает средства сильных регионов и замедляет экономический рост страны в целом. Поиск необходимого баланса в обеспечении поступательного экономического и социального развития регионов является центральным звеном государственной региональной политики, направленной на сглаживание межрегионального неравенства. Предлагаемая методика определения тенденций и структуры социально-экономического неравенства, а также ориентиров регионального развития может рассматриваться как информационно-методическая основа для разработки концептуальных положений и прогнозных оценок при принятии управленческих решений на федеральном и региональном уровнях при разработке региональной политики.

Методика реализуется в 4 этапа:

- 1) Обосновываются и выбираются обобщающие показатели экономического и социального развития региона;
- 2) Определяется межрегиональная дифференциация в экономическом и социальном разрезе, оценивается ее динамика;
- 3) Осуществляется позиционирование регионов с учетом экономической и социальной составляющей, анализируется структура регионального неравенства;
- 4) Обосновываются перспективные направления регионального развития.

Информационную основу исследования составили статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ по следующим показателям: валовой региональный продукт на душу на-

селения, среднедушевые доходы, численность населения в регионах РФ в 1994–2011 гг.¹ Статистическая информация приведена с учетом региональных преобразований по 80 субъектам РФ. До 2005 года показатели брались без Чеченской Республики.

Первый этап. Эмпирические исследования социально-экономического развития регионов обычно проводятся в двух направлениях: формируется комплексный составной показатель, включающий частные показатели регионального развития, или выбирается единственный обобщенный показатель, наиболее полно характеризующий уровень регионального развития. По нашему мнению, при формировании составного показателя возникает несколько проблем, которые не всегда удачно решаются: 1) формирование набора частных показателей, который зачастую выбирается произвольно без достаточного обоснования; 2) определение правила свертки частных показателей в комплексный показатель, где частным показателям присваиваются весовые коэффициенты в соответствии с их значимостью на основе экспертных оценок. Такой субъективный подход не дает реального представления о ситуации в регионах. Наиболее точные и более объективные оценки можно получить более простым способом, выбрав единственный показатель как обобщающую характеристику регионального развития. Для обеспечения сопоставимости региональных данных необходимо оперировать не абсолютными показателями, а относительными, пересчитанными на душу населения, применительно к региональной проблематике.

В качестве обобщающего индикатора экономического регионального развития рассмотрим валовой региональный продукт в текущих ценах на душу населения. Согласно исследованиям Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, среднедушевые доходы населения «... являются основным показателем уровня жизни населения, так как определяют, в конечном счете, уровень и структуру потребления, а также прирост сбережений»², развитие человеческого потенциала и проводимую социальную политику, поэтому данный индикатор будет обобщенным показателем социального развития региона.

Второй этап методики предполагает анализ уровней экономического и социального регионального неравенства. На сегодняшний мо-

¹ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 1.04.2014).

² Региональные особенности уровня и качества жизни: Монография // Н. М. Римашевская, В. К. Бочкарева, Г. Н. Волкова, И. И. Корчагина, Л. А. Мигранова; под ред. Н. М. Римашевской / Учреждение Российской академии наук Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН. — М.: ООО «М-Студио», 2012. — С. 104.

мент используется более двух десятков показателей для измерения неравенства. Обсуждение проблемы выбора мер неравенства подробно сделано нами в работах ^{3,4}. В зарубежных исследованиях, посвященных проблемам межрегионального неравенства, преимущественно используются такие показатели как среднее квадратическое отклонение, коэффициент Джини, Коэффициент Уильямсона ⁵, индексы Тейла, Аткинсона ⁶. Опираясь на сделанные выводы и учитывая последние зарубежные исследования, будем использовать первый индекс Тейла ⁷. Данный показатель взвешивается по удельному весу численности населения региона в общей численности населения России (1).

$$I_T = \sum_{i=1}^N \frac{p_i}{p} \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}} \ln \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}},$$

где I_T – первый индекс Тейла; N – количество регионов; \bar{y}_i – ВРП на душу населения (или среднедушевые доходы) i -го региона; \bar{y} – ВВП на душу населения (или среднедушевые доходы) по стране; p_i – численность населения i -го региона; p – численность населения страны.

График первых индексов Тейла, демонстрирующий динамику изменения экономического и социального межрегионального неравенства в России, представлен на рисунке 1.

В начале исследуемого периода (1996–1997 гг.) экономическое и социальное межрегиональное неравенство находились примерно на одном уровне. За 18 лет к 2011 году экономическое неравенство возросло в 2,5 раза, а социальное неравенство, напротив, сократилось в 2 раза.

Экономический рост России в двухтысячных годах сопровождался ускоренным развитием богатых регионов, занимающихся добычей углеводородов, и агломераций (г. Москва, г. Санкт-Петербург). Тем самым постоянно усиливался разрыв в уровнях экономического разви-

³ Маслихина В.Ю. Количественная оценка экономического и социального пространственного неравенства в Приволжском федеральном округе / В.Ю. Маслихина // Интернет-журнал «Науковедение». 2013 №4 (17) [Электронный ресурс]. – М. 2013. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/22evn413.pdf>, свободный – Загл. с экрана.

⁴ Маслихина В.Ю. Пространственная неоднородность экономического развития региональных систем в России // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 5–16.

⁵ Williamson J.G. Regional inequality and the process of national development: A description of patterns // Economic Development and Cultural Change. – 1965. – No. 13. – PP. 3–45.

⁶ Atkinson A.B. On the Measurement of Inequality // Journal of Economic Theory. – 1970. – 2(3). – PP. 244–263.

⁷ Theil H. Economics and information theory / H. Theil. – Amsterdam: North-Holland, 1967.

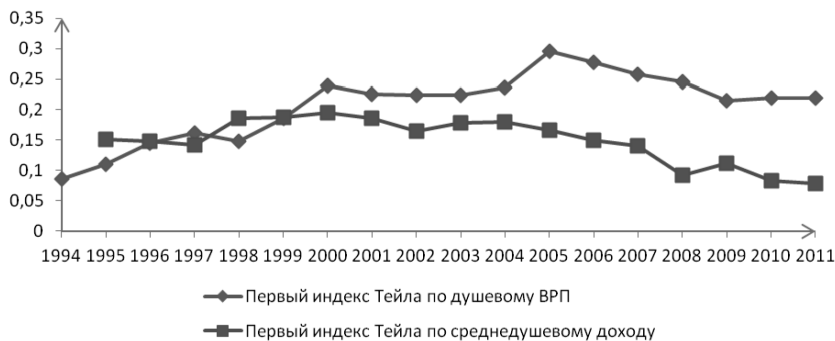


Рис. 1. Динамика экономического и социального межрегионального неравенства в России в 1994–2011 гг.

тия нескольких богатейших регионов и всех остальных регионов, которые не могли показать такой впечатляющий рост. Пиковое значение экономического неравенства приходится на 2005 год, когда в расчетах появляется Чеченская Республика с очень низким душевым ВРП. В конце анализируемого периода экономическое неравенство несколько снижается и в перспективе будет относительно стабильным. Стабилизация вызвана кризисом 2008 года, замедлением экономического роста⁸ из-за падения спроса на нефть и газ на мировом рынке и проведением региональной политики, нацеленной на поддержку «точек роста» в российском экономическом пространстве.

Последовательное снижение социального межрегионального неравенства — чистый эффект государственной социальной политики двухтысячных годов, когда «нефтяные» сверхдоходы дали возможность направлять средства в бюджетную сферу и обеспечивать социальные гарантии населению.

Структурно экономическое и социальное межрегиональное неравенство очень поляризовано. Графики распределения душевого ВРП и среднедушевых доходов населения обнаруживают правостороннюю скошенность, которую можно объяснить очень сильным влиянием на неравенство нескольких регионов с очень высокими значениями обобщающих показателей относительно остальных субъектов РФ. Чтобы произвести более детальный анализ структуры неравенства и динамики ее изменения на третьем этапе методики проводим группировку

⁸ Киселева О. Н. Итоги социально-экономического развития России в 2012 г.: тенденции и проблемы // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2013. — № 34. — С. 48–61.

регионов с учетом экономического и социального компонента. Декомпозиция регионов проводилась по 5 группам (табл. 1):

1) Высокоразвитые регионы (уровни экономического и социального развития выше среднероссийских);

2) Экономически развитые регионы (уровень экономического развития выше среднероссийского, уровень социального развития незначительно ниже среднероссийского);

3) Социально развитые регионы (уровень социального развития выше среднероссийского, уровень экономического развития незначительно ниже среднероссийского);

4) Среднеразвитые регионы (уровни экономического и социального развития выше 50%-го уровня среднероссийских и ниже среднероссийских);

5) Слаборазвитые регионы (уровни экономического или социального развития ниже 50%-го уровня среднероссийских).

Состав каждой группы регионов на протяжении 18 лет оставался относительно постоянным. Переходы регионов в другие группы происходят достаточно редко. Самые малочисленные группы регионов охватывают высокоразвитые, экономически развитые и социально развитые регионы.

Таблица 1

Структура межрегионального неравенства в России с учетом экономического и социального компонента

Перечень регионов типологической группы		
2000	2005	2011
Высокоразвитые регионы <i>(уровни экономического и социального развития выше среднероссийских)</i>		
г. Москва г. Санкт-Петербург Республика Коми Мурманская область Пермский край Самарская область Тюменская область Красноярский край Республика Саха (Якутия) Камчатский край Хабаровский край Магаданская область Сахалинская область Чукотский автономный округ	г. Москва г. Санкт-Петербург Республика Коми Мурманская область Тюменская область Республика Саха (Якутия) Камчатский край Магаданская область Сахалинская область Чукотский автономный округ	г. Москва г. Санкт-Петербург Республика Коми Архангельская область†* Мурманская область Тюменская область Республика Саха (Якутия) Камчатский край Магаданская область Сахалинская область Чукотский автономный округ
Экономически развитые регионы <i>(уровень экономического развития выше среднероссийского, уровень социального развития незначительно ниже среднероссийского)</i>		
Архангельская область Вологодская область	Архангельская область Вологодская область	Белгородская область† Ленинградская область†

Перечень регионов типологической группы		
Перечень регионов типологической группы	Перечень регионов типологической группы	Перечень регионов типологической группы
Республика Татарстан	Республика Татарстан Красноярский край↓** Томская область↑	Республика Татарстан Красноярский край Томская область
Социально развитые регионы <i>(уровень экономического развития незначительно ниже среднероссийского, уровень социального развития выше среднероссийского)</i>		
Республика Карелия Иркутская область	Пермский край↓ Самарская область↓ Свердловская область ↑ Хабаровский край↓	Московская область↑ Пермский край Самарская область Свердловская область Хабаровский край
Среднеразвитые регионы <i>(уровни экономического и социального развития выше 50% уровня среднероссийских и ниже среднероссийских)</i>		
Белгородская область Владимирская область Воронежская область Калужская область Костромская область Курская область Липецкая область Московская область Орловская область Рязанская область Смоленская область Тверская область Тульская область Ярославская область Калининградская область Ленинградская область Новгородская область Новгородская область Псковская область Краснодарский край Астраханская область	Белгородская область Калужская область Костромская область Курская область Липецкая область Московская область Орловская область Рязанская область Смоленская область Тверская область Тульская область Ярославская область Республика Карелия↓ Калининградская область Ленинградская область Новгородская область Псковская область Краснодарский край Астраханская область Волгоградская область	Владимирская область↑ Воронежская область↑ Калужская область Костромская область Курская область Липецкая область Орловская область Рязанская область Смоленская область Тамбовская область ↑ Тверская область Тульская область Ярославская область Республика Карелия Вологодская область↓ Калининградская область Новгородская область Краснодарский край Астраханская область Волгоградская область↓
Волгоградская область Ростовская область Республика Башкортостан Удмуртская Республика Кировская область Нижегородская область Оренбургская область Саратовская область Ульяновская область Свердловская область Республика Бурятия Республика Хакасия Забайкальский край Кемеровская область Новосибирская область Омская область Томская область Приморский край Амурская область	Республика Башкортостан Удмуртская Республика Нижегородская область Оренбургская область Саратовская область Ульяновская область Челябинская область Республика Бурятия Республика Хакасия Иркутская область↓ Кемеровская область Новосибирская область Омская область Приморский край Амурская область Еврейская автономная область↑	Ростовская область Республика Башкортостан Удмуртская Республика Нижегородская область Оренбургская область Саратовская область Ульяновская область ↑ Челябинская область Республика Бурятия Республика Хакасия Забайкальский край↑ Иркутская область Кемеровская область Новосибирская область Омская область Приморский край Амурская область Еврейская автономная область

Продолжение таблицы 1

Перечень регионов типологической группы		
Перечень регионов типологической группы	Перечень регионов типологической группы	Перечень регионов типологической группы
Слаборазвитые регионы (уровни экономического или социального развития ниже 50% уровня среднероссийских)		
Брянская область Ивановская область Тамбовская область Республика Адыгея Республика Калмыкия Республика Дагестан Республика Ингушетия Кабардино-Балкарская Республика Карачаево-Черкесская Республика Республика Северная Осетия-Алания Ставропольский край Республика Марий Эл Республика Мордовия Чувашская республика Пензенская область Курганская область Республика Алтай Республика Тыва Алтайский край Еврейская автономная область	Брянская область Владимирская область↓ Воронежская область↓ Ивановская область Тамбовская область Республика Адыгея Республика Калмыкия Ростовская область Республика Дагестан Республика Ингушетия Кабардино-Балкарская Республика Карачаево-Черкесская Республика Республика Северная Осетия-Алания Республика Мордовия Республика Марий Эл Республика Чувашская Республика Кировская область↓ Пензенская область Курганская область Ульяновская область Республика Алтай Республика Тыва Алтайский край Забайкальский край↓	Брянская область Ивановская область Псковская область↓ Республика Адыгея Республика Калмыкия Республика Дагестан Республика Ингушетия Кабардино-Балкарская Республика Карачаево-Черкесская Республика Республика Северная Осетия-Алания Чеченская Республика Ставропольский край Республика Марий Эл Республика Мордовия Чувашская Республика Кировская область Пензенская область Курганская область Республика Алтай Республика Тыва Алтайский край

*↑ – регион улучшил показатели и перешел в более высокую группу

**↓ – регион ухудшил показатели и перешел в более низкую группу

Количественный состав первых трех групп варьируется в интервале [19–21] в разные годы. Однако, несмотря на небольшую численность именно регионы из данных групп формируют межрегиональное неравенство. Дело в том, что в 2011 году максимальный уровень регионального экономического развития превышает среднероссийские показатели почти в 4 раза, а максимальный уровень регионального социального развития – в 2,2 раза. В начале двухтысячных годов превышение среднероссийского уровня было еще больше. Диспаритет в основном формируют богатые регионы с высоким темпом экономического и социального развития. Многочисленные среднеразвитые и слаборазвитые регионы (порядка 60) имеют относительно близкие значения показателей экономического и социального развития (меньше среднероссийских показателей), но решающего влияния на неравенство не оказывают. По уров-

нию экономического развития регионы 4-ой и 5-ой групп сильно позиции не изменяют. По уровню социального развития изменения значительны: например, к 2011 году только одна Республика Калмыкия не достигала до 50%-го среднероссийского уровня социального развития, а в 2000 году насчитывалось 9 таких регионов.

Российское региональное пространство инертно. Анализ мобильности регионов в период 2000–2011 гг. показал крайне редкое улучшение положения региона при переходе в более высокую группу регионов. К ним относятся Архангельская область (переместилась в 1-ую группу); Томская, Белгородская и Ленинградская области (передвинулись во 2-ую группу); Свердловская и Московская области (перешли в 3-ю группу); Владимирская, Воронежская, Тамбовская, Ульяновская области, Забайкальский край, Еврейская автономная область (перешли в 4-ую группу). Ухудшили свое относительное положение следующие регионы: Красноярский край (спустился во 2-ую группу), Пермский край, Самарская область, Хабаровский край (перешли в 3-ую группу), Республика Карелия, Вологодская, Волгоградская, Иркутская области (передвинулись в 4-ую группу), Владимирская, Воронежская, Кировская, Псковская области (переместились в 5-ую группу), Забайкальский край перемещался между 4-ой и 5-ой группами. Фокусирование региональной политики на факторах, влияющих на улучшение или ухудшение положения региона в российском пространстве, способно обеспечить принятие эффективных решений по управлению региональным развитием.

Четвертый этап заключается в выявлении наиболее проблемных регионов. В этой связи необходима сбалансированная региональная экономическая политика, которая бы стимулировала ускоренное развитие слаборазвитых регионов, входящих в 5-ую группу регионов в 2011 году.

Таким образом, эффективная социальная политика привела к значительному сокращению разрыва в уровнях социального развития регионов. Для решения проблемы высокой межрегиональной экономической дифференциации должны быть разработаны точечные меры региональной экономической политики в отношении слаборазвитых регионов.

Используемые источники

1. Киселева О. Н. Итоги социально-экономического развития России в 2012 г.: тенденции и проблемы // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2013. – № 34. – С. 48–61.

2. Маслихина В.Ю. Количественная оценка экономического и социального пространственного неравенства в Приволжском федеральном округе / В.Ю. Маслихина // Интернет-журнал «Науковедение». 2013 №4 (17) [Электронный ресурс]. – М. 2013. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/22evn413.pdf>, свободный – Загл. с экрана.
3. Маслихина В.Ю. Пространственная неоднородность экономического развития региональных систем в России // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 5–16.
4. Региональные особенности уровня и качества жизни: Монография // Н. М. Римашевская, В. К. Бочкарева, Г. Н. Волкова, И. И. Корчагина, Л. А. Мигранова; под ред. Н. М. Римашевской / Учреждение Российской академии наук Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН. – М.: ООО «М-Студио», 2012. – С. 104.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 1.04.2014).
6. Atkinson A.B. On the Measurement of Inequality // Journal of Economic Theory. – 1970. – 2(3). – PP. 244–263.
7. Theil, H. Economics and information theory / H. Theil. – Amsterdam: North-Holland, 1967.
8. Williamson J.G. Regional inequality and the process of national development: A description of patterns // Economic Development and Cultural Change. – 1965. – No. 13. – PP. 3–45.

Сердюкова Е. В.

*доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail. rap_fks_2009@mail.ru*

Сердюков В. А.

*кандидат технических наук, доцент,
профессор кафедры «Финансовый менеджмент»,
Финансовый университет при Правительстве России
e-mail. serdvlad@mail.ru*

Россия и мировая торговля

В статье рассмотрены основные цели и задачи ВТО в развитии мировой торговли. Обсуждены потери некоторых отраслей России и Украины после вступления в ВТО. Предложены направления, развитие которых позволят России получить конкурентные преимущества при работе в рамках ВТО.

Ключевые слова: *Всемирная торговая организация, стратегические принципы ВТО, основная цель ВТО, правила ВТО, убытки от вступления в ВТО, выгоды от вступления в ВТО.*

Serdyukova E. V.

assistant professor, Russian academy of entrepreneurship

Serdyukov V. A.

*PhD (Technique), assistant professor,
professor of the «Financial management department
of Financial University under the Government of the Russian Federation*

Russia and world trade

In article main objectives and WTO tasks in development of world trade are considered. Losses of some branches of Russia and Ukraine after accession to WTO are discussed. The directions which development will allow Russia to get competitive advantages during the work within the WTO are offered.

Keywords: *The World Trade Organization, the strategic principles of the WTO, main objective of the WTO, the rule of the WTO, losses from accession to WTO, benefit from accession to WTO.*

*Овца и волк по-разному понимают слово «свобода»,
в этом суть разногласий, господствующих в человеческом обществе.*

Авраам Линкольн

В январе 2014 года исполнилось 1.5 года, как Россия стала членом ВТО, что явилось результатом 18 лет просьб, согласований, переговоров с каждой из 156 стран на то время членов ВТО. Интересно отме-

тить, что Россия ведет экспортно-импортные операции в основном с 30-ю странами ¹, а вела переговоры в соответствии с Правилами приема в члены ВТО со всеми 156 членами, многие из которых экономически зависимы от США. Зачем такая избыточность в переговорном процессе (так заложено в правилах ВТО), если это не дополнительная возможность для потенциальных конкурентов, прежде всего США, давления на вновь вступающего члена с целью получения от него каких-то уступок, причем чужими руками, а не самих США. Например, Грузия дала согласие на вступление России в ВТО только после того, как ей это предложили (приказали) сделать США. Россия 19 лет стучалась в двери этой организации. И она будет в ВТО одной из многих, и голос ее будет одним из 160 (на текущий момент) ее членов. А, например, в ООН Россия, как один из наиболее влиятельных членов, обладает правом «вето». Правила деятельности ВТО пишутся под диктовку США, и они определяют, как будет действовать организация и в чьих интересах. Как правило, в интересах транснациональных корпораций.

Формально основной целью ВТО является увеличения объема международной торговли путем снижения тарифов и устранения торговых ограничений.

Стратегическими принципами ВТО являются ²:

Мировая торговая система не должна поддерживать дискриминационную практику, то есть различную торговую политику по отношению к разным странам.

Мировая торговая система должна быть максимально свободной и открытой, с минимальным присутствием как тарифных, так и нетарифных торговых ограничений.

Мировая торговая система должна быть конкурентной.

Мировая торговая система должна быть более гибкой для развивающихся стран с целью их приспособления к новому режиму. Развивающимся странам должны предоставляться более длинные периоды адаптации и больше льгот.

Основополагающими правилами ВТО являются:

Взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле.

Взаимное предоставление национального режима (НР) товарам и услугам иностранного происхождения.

¹ Россия в цифрах. – М.: Федеральная служба Государственной статистики, 2013.

² Ремчуков К.В. Россия и ВТО: правда и вымыслы. – М.: Международные отношения, 2002.

Регулирование торговли преимущественно тарифными методами.
Отказ от использования количественных и иных ограничений.

Транспарентность торговой политики.

Разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров
и так далее.

Главная цель ВТО³: максимально либерализовать и упростить систему международной торговли. Главные задачи ВТО — устранение тарифных и сокращение нетарифных ограничений. Теоретическим обоснованием цели и задач ВТО является «Теория сравнительных преимуществ», согласно которой свободная торговля является оптимальной системой для всех стран без исключения. Однако практика и современные теории экономического развития подвергают сомнению эффективность принципа *laissez faire* (можно перевести, как принцип либерализма, невмешательства, честной игры) для стран со слабыми экономиками. Практика показывает, что свободная торговля приносит пользу лишь богатым странам, обладающим сильной экономикой, т.е. ВТО не является независимым и непредвзятым органом, а де-факто защищает интересы развитых стран. И это естественно, так как ВТО задумывалась как организация, защищающая, прежде всего, интересы США и их ближайших союзников.

Если критериями успешности развития стран и корпораций являются увеличение валового внутреннего продукта и рост прибылей, то в погоне за сокращением издержек организации начинают пренебрегать экологией. Что наносит непоправимый ущерб окружающей среде. Т.е. задача повышения эффективности экономик явно противоречит охране окружающей среды. И поэтому все вредные производства выведены или выводятся из развитых стран в страны третьего мира. Поэтому мировое хранилище ядерных отходов по рекомендации США было построено и частично профинансировано в России.

Практика разбора спорных вопросов ВТО показала, что правыми всегда оказываются развитые страны, а издержки, в том числе и экологические, ложатся на плечи развивающихся стран.

ВТО, и Международный валютный фонд (МВФ), и Всемирный банк (ВБ) утверждают, что поднять свою экономику и промышленность можно, только «открыв себя» мировому рынку. А то, что из 159 стран членов ВТО (на 01.01.14 года) развитыми экономиками обладают только

³ Сердюков В.А. Россия, ВТО и государственные финансы. 2-я международная научно-практическая конференция «экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее». — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2013.

небольшое количество стран, а основная масса государств не только не развили свои национальные экономики, но и еще более опустились в своем развитии, это почему то не принималось во внимание переговорщиками из России. Когда экономики Великобритании и США только развивались, они использовали меры жесткого протекционизма. Но тезис «открытости рынка» используется богатыми странами, чтобы предотвратить индустриализацию в бедных странах. Ведь появление в бедных странах собственного производства автоматически сократило бы рынки сбыта ТНК. И потому в рамках ВТО корпорации богатых стран убеждают бедные страны под предлогом развития экономики действовать в направлении, противоположном тому, которым двигались они сами. Иллюстрацией сказанного могут служить все страны бывшего СССР уже вступившие в ВТО. Например, Советская Украина до 1990 года была в десятке самых развитых экономик мира. Сейчас Украина занимает 148-ю позицию по ВВП⁴. И ВТО закрепляет такое положение. ВТО разрешает производить только то (и в тех количествах), что «нужно» мировому рынку. Уверения в том, что после вступления в ВТО Украина завалит мировой рынок своей высокотехнологичной продукцией, оказались банальными сказками. Более того, доля добывающей промышленности в объеме реализованной промышленной продукции выросла с 8,3% в 2005 г. до 12% в 2012 г., что свидетельствует об усилении сырьевого характера украинской экономики.

Развитые страны, прежде всего США, используют внутри своих стран экономическую модель, включающую:

- строгое регулирование торговли, финансирование государством наиболее важных промышленных предприятий (космос, самолетостроение, судостроение и т.д.), науки и инфраструктуру;
- высокие таможенные барьеры для защиты новых секторов промышленности этих стран от иностранной конкуренции;
- строгий контроль за денежной политикой и движением капитала;
- субсидии и направляемые государством инвестиции в определенные секторы экономики, связанные с развитием страны.

В странах, которые открыли свои рынки иностранному капиталу, неолиберальные реформы привели к экономическому кризису, либерализация торговли привела к росту безработицы (примерами являются страны Балтии, Греция, Испания и многие другие). Государство, вступившее в ВТО, уже не сможет, как суверенное, просто изменить

⁴ Российский статистический ежегодник 2013. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013.

свою политику. Отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации или изменить условия можно только через три года после вступления в силу этих договоров. И только после выплаты компенсаций торговым партнерам, понесшим убытки.

Выход из ВТО грозит России огромными затратами⁵. Это как раз тот случай на криминальном жаргоне, когда за вход платится рубль, а за выход — два.

Например, после 1 года пребывания РФ в ВТО потери доходов РЖД составили 28 млрд рублей. Причина потерь — унификация международных и внутренних ставок на перевозку нескольких типов грузов, в первую очередь — нефти и нефтепродуктов. РЖД компенсирует эти потери за счет повышения внутри российских тарифов на 4–8% (выравнивание тарифов в рамках ВТО, без учета расстояний).

Из-за потери продовольственной безопасности Россия уже не может сама себя обеспечить семенами. А значит, вынуждена будет покупать «то, что дают», а дают зачастую ГМО.

Убытки от вступления в ВТО несут и металлурги — при том, что до вступления в ВТО именно их «выгодами» оправдывалось присоединение к этой организации.

Металлурги потеряли свои конкурентные преимущества из-за роста тарифов и подорожания сырья и теперь опасаются засилия импорта.

Себестоимость продукции металлургии с 2001 года выросла в 5,6 раза, тогда как цены на сталь выросли только в 3,9 раза. Снижение рентабельности в первую очередь связано с непрекращающимся в России ростом тарифов на газ, электроэнергию и железнодорожные перевозки.

Население также проиграло, вместо снижения цен на импортные и отечественные товары наблюдается их безудержное удорожание. Вместо демополизации экономики и обуздания аппетитов естественных монополий полным ходом идет процесс подавления частной инициативы и ежегодный, согласованный Минфином РФ, скачкообразный рост (в среднем на 10–15%) цен на газ, воду, электроэнергию, ЖКХ, отопление, грузовые, пассажирские перевозки и т.д.

Вместо интенсификации процессов технического перевооружения производственных мощностей, обновления изношенных на 70–80% основных фондов и внедрения трудо- и ресурсосберегающих технологий в стране наблюдается инвестиционный кризис. Вместо притока произво-

⁵ Сердюков В.А. ВТО и безопасность развития экономики России / Проблемы управления безопасностью сложных систем. 21-я Международная конференция. — М: ИПУ АН. 2013.

дительных иностранных инвестиций в техническое перевооружение производств наблюдается приток иностранных кредитов и займов (размер внешнего долга России с января 2012 по июль 2013 г. подскочил с 541,9 до 703,8 млрд. долл., а удельный вес кредитов и займов в структуре притока иностранных инвестиций вырос с 48% в 2000 г. до 97,2% в 2012 г.). Вместо привлечения высоко квалифицированной и высокопроизводительной рабочей силы на вакантные места наблюдается неконтролируемый наплыв низко квалифицированной дешевой бесправной рабочей силы из слаборазвитых республик Средней и даже Юго-Восточной Азии, который провоцирует деградацию рынка труда, снижение заработных плат, люмпенизацию российских граждан, рост преступности, обострение этнической неприязни и социального недовольства.

В феврале 2012 г. глава Международного валютного фонда Кристин Лагард, выступая в Москве, заявила следующее: «Я не уверена, что для России экономические выгоды от вступления в ВТО будут заметными, поскольку вы экспортируете большое количество сырьевых материалов — газа, нефти, а ввозите готовые товары».

Сырьевая направленность экономики действительно делает Россию неконкурентоспособной в рамках ВТО. Но именно эту задачу — уйти от сырьевой зависимости экономики — наша страна перед собой и ставит. Правительство России весь последний год серьезно занималось вопросом снижения рисков работы в ВТО для некоторых отраслей нашей экономики. Поэтому Правительство России ищет возможные варианты, которые позволили бы смягчить негативные влияния действий правил ВТО на экономику страны, и в тоже время получить определенные выгоды от вступления в ВТО. Необходимо выдерживать баланс между поддержкой отраслей, попавших в критическое положение, и потребностями перехода к несырьевой экономике. Включение России в более широкие торговые отношения со многими странами — членами ВТО позволяют не только решить задачи, перечисленные в целях вступления страны в ВТО, но и получить еще дополнительные преимущества в развитии экономики страны:

Открытие транспортного коридора Запад—Восток позволит иностранным компаниям резко сократить время и себестоимость доставок грузов. Этот же бизнес создаст большое число высокооплачиваемых рабочих мест, что особенно важно для Сибири и Дальнего Востока.

Осуществление проекта прямого железнодорожного сообщения Европа—Япония с учетом строительства тоннеля Владивосток—Сахалин и строительством серии мостов между Сахалином и Японией. А

это и инвестиции, и развитая инфраструктура, и рабочие места, и налоги и большой бюджет, и расцвет Дальнего Востока.

В перспективе возможна реализация мега проекта Азия—Америка посредством строительства тоннеля через Берингов пролив. Этот проект рассматривался неоднократно с 19 века. Аналог — тоннель через Ламанш уже реализован. В настоящее время уже созданы условия для реализации данного проекта.

Создание регулярного транспортного воздушного моста Северная Америка—Азия через Северный полюс. Это большая экономия времени и издержек для бизнеса и развитие инфраструктуры северных территорий России, а также создание рабочих мест.

Наличие транспортных магистралей даст бизнесу доступ к богатейшим природным ресурсам, открытым, но пока недоступным из-за отсутствия дорог.

Участие в ВТО открывает и другие возможности для России кроме перечисленных.

Используемые источники

1. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО — плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып. 12. — М.: АП «Наука и образование», 2008.
2. Балабанова А.В. Управление качеством роста российской экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / НГОУ «Высшая школа приватизации и предпринимательства — Институт», Москва, 2008.
3. Россия в цифрах. — М.: Федеральная служба Государственной статистики, 2013.
4. Ремчуков К.В. Россия и ВТО: правда и вымыслы. — М.: Международные отношения, 2002.
5. Сердюков В.А. Россия, ВТО и государственные финансы. 2-я международная научно-практическая конференция «экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее». — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2013.
6. Российский статистический ежегодник 2013. — М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013.
7. Сердюков В.А. ВТО и безопасность развития экономики России / Проблемы управления безопасностью сложных систем: 21-я Международная конференция. — М: ИПУ АН. 2013.

Степанов А. В.
*аспирант кафедры «Математические методы в экономике»,
РЭУ им. Г. В. Плеханова
e-mail. alexpro45@yandex.ru*

Моделирование миграционных потоков Европейской части РФ при оптимистичном прогнозе развития экономики

В статье представлены результаты прогнозирования миграционных потоков, характерных для Европейской части РФ и Московского региона, полученных на основе математической модели при оптимистичном сценарии развития экономики РФ. Для моделирования миграционных процессов использован системно-динамический подход.

Ключевые слова: *системная динамика, миграция, математическое моделирование, прогнозирование, PowerSim Studio.*

Stepanov A. V.
*postgraduate student, department of mathematical methods in economy,
Plekhanov Russian University of Economics*

Modeling of migration flows for European part of Russia according to optimistic scenario of economic development

Article presents the main results of forecasting of migration flows for European part of Russia and Moscow region made by mathematical model, according to optimistic scenario of economic development. The model based on system dynamics approach of modeling.

Keywords: *system dynamics, migration, mathematical modeling, forecasting, PowerSim Studio.*

Данная работа является продолжением исследования¹, посвященного использованию системно-динамического подхода² для моделирования миграционных потоков. На основе изложенной методологии реализована математическая модель динамики численности населения Европейской части РФ и Московского региона с учетом характерных для этих регионов миграционных потоков. Модель построена в среде динамического и имитационного моделирования PowerSim Studio³.

¹ Степанов А.В. Динамическое моделирование как инструмент анализа миграционных потоков // Путеводитель предпринимателя. – М.: Российская академия предпринимательства, 2012. – С. 251–256.

² Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978.

³ Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям. – М.: МАКС-ПРЕСС, 2001.

На Рисунке 1 представлена схема миграционных потоков, учитываемых в модели.

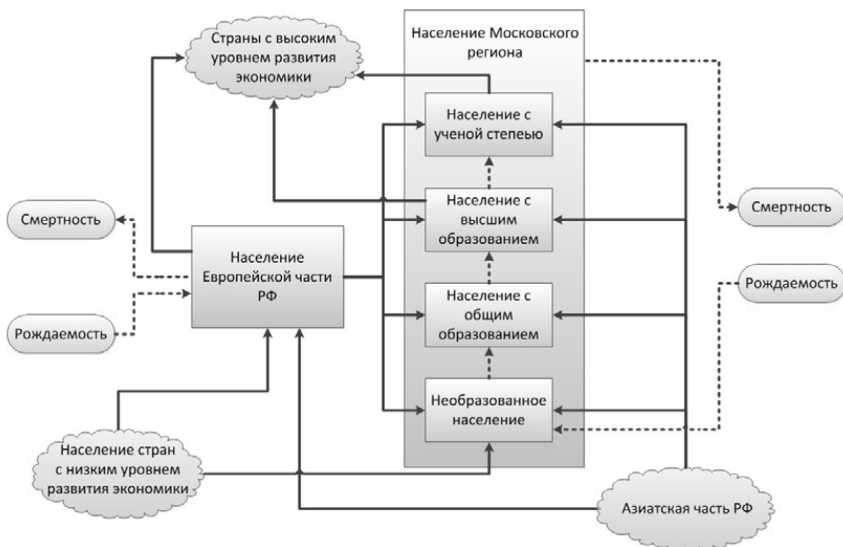


Рис. 1. Схема миграционных потоков, учитываемых в реализованной модели

Московский регион включает в себя г. Москву и Московскую область. Европейская часть РФ состоит из субъектов РФ территориально расположенных до Урала, за исключением Московского региона.

Перечень стран с низким уровнем развития экономики, являющихся донорами для Европейской части РФ и Московского региона, сформирован на основе статистического показателя «миграционный прирост населения субъектов Российской Федерации в результате обмена населением с зарубежными странами»⁴. При анализе вышеупомянутого статистического показателя также получены основные направления движения населения РФ в страны с высоким уровнем развития экономики.

В качестве факторов миграции рассматривались разность ВРП на душу населения между регионами, численность населения в РФ и величина, обратная к ВРП на душу населения в РФ.

Потоки движения населения, учитываемые в модели, можно разделить на миграционные (между регионами) и структурные (в пределах одного региона). Структурные потоки населения характеризуют

⁴ <http://www.gks.ru>

переход населения Московского региона из одной образовательной группы в более высшую.

Периоды моделирования можно разделить на ретроспективный (с 2004 года по 2010), тестовый (2011, 2012 года) и прогнозный (с 2013 года по 2020 год).

Следующие потоки движения населения являются рассчитываемыми в модели на всех периодах моделирования:

1. Поток населения из стран с низким уровнем развития экономики в Европейскую часть РФ, чел./год.
2. Поток населения из стран с низким уровнем развития экономики в Московский регион, чел./год.
3. Поток населения из Европейской части РФ в экономически развитые страны, чел./год.
4. Поток населения, имеющего среднее или высшее профессиональное образование из Московского региона в экономически развитые страны, чел./год.
5. Поток населения с ученой степенью из Московского региона в экономически развитые страны, чел./год.
6. Поток из группы населения, не имеющего образования, в группу населения, имеющего основное общее или среднее (полное) общее образование, чел./год.
7. Поток из группы населения, имеющего основное общее или среднее (полное) общее образование, в группу населения, имеющего среднее или высшее профессиональное образование, чел./год.
8. Поток из группы населения, имеющего среднее или высшее профессиональное образование, в группу населения, имеющего ученую степень, чел./год.

На основе статистических данных на ретроспективном периоде работы модели произведена настройка параметров модели таким образом, чтобы перечисленные выше расчетные потоки населения совпадали со статистикой. Источником статистической информации для модели являются официально публикуемые сборники, находящиеся в открытом доступе на сайте Росстата (www.gks.ru).

Остальные потоки движения населения, представленные на Рисунке 1 и не являющиеся рассчитываемыми в модели, на ретроспективном периоде задаются в соответствии с официальными статистическими данными, а на прогнозном и тестовом периодах экспертно. Они включены в модель для обеспечения полноты учитываемых миграционных процессов, характерных для Европейской части РФ и Московского региона.

Следующие показатели на прогнозном периоде работы модели задаются экспертно и являются сценарными параметрами модели:

1. ВРП в основных ценах на душу населения в Европейской части РФ, руб./чел.
2. ВРП в основных ценах на душу населения в Московском регионе, руб./чел.
3. ВВП в основных ценах на душу населения в странах с низким уровнем развития экономики, руб./чел.
4. Общее число умерших на 1000 человек населения в Московском регионе, промилле.
5. Общее число умерших на 1000 человек населения в Европейской части РФ, промилле.
6. Общее число родившихся на 1000 человек населения в Московском регионе, промилле.
7. Общее число родившихся на 1000 человек населения в Европейской части РФ, промилле.
8. Годовой миграционный прирост населения Европейской части РФ в результате обмена населением с Азиатской частью РФ, чел.
9. Годовой миграционный прирост населения Центрального федерального округа в результате обмена населением с Азиатской частью РФ, чел.

Настройка сценарных параметров производится в среде моделирования PowerSim Studio с помощью пользовательского интерфейса. Оптимистичный прогнозный сценарий характеризуется ростом ВВП в России, ростом рождаемости и снижением смертности.

Значения ВРП на душу населения на каждом периоде моделирования при оптимистичном сценарии приведены в Таблице 1.

Таблица 1

ВРП на душу населения в регионах при оптимистичном сценарии

Время	ВРП на душу населения в Европейской части РФ, руб.	ВРП на душу населения в Московском регионе, руб.	ВРП на душу населения в экономически отсталых странах, руб.
1 янв 2004 г.	91 192	155 500	36 941
1 янв 2005 г.	124 946	242 553	49 268
1 янв 2006 г.	160 065	323 599	64 323
1 янв 2007 г.	197 545	408 077	82 224
1 янв 2008 г.	253 978	540 704	114 949
1 янв 2009 г.	261 961	541 209	113 002
1 янв 2010 г.	270 881	529 344	103 637
1 янв 2011 г.	321 485	633 659	129 380

Продолжение таблицы

1 янв 2011 г.	321 485	633 659	129 380
1 янв 2012 г.	350 829	701 519	156 897
1 янв 2013 г.	388 736	766 480	187 023
1 янв 2014 г.	425 332	844 570	207 310
1 янв 2015 г.	460 921	942 228	227 844
1 янв 2016 г.	500 299	1 036 675	260 063
1 янв 2017 г.	552 935	1 150 955	307 062
1 янв 2018 г.	622 025	1 289 230	346 818
1 янв 2019 г.	689 807	1 418 249	385 221
1 янв 2020 г.	747 678	1 534 916	429 514

Значения коэффициентов рождаемости и смертности в Европейской части РФ и Московском регионе при оптимистичном сценарии на всех периодах моделирования приведены на Рисунках 2 и 3.

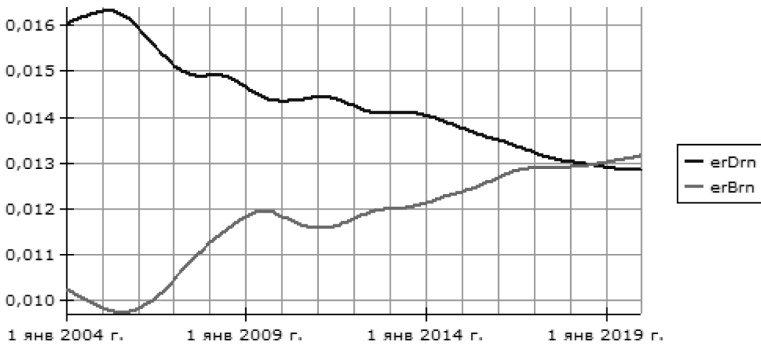


Рис. 2. Коэффициенты рождаемости (erBrn) и смертности (erDrn) в Европейской части РФ при оптимистичном сценарии

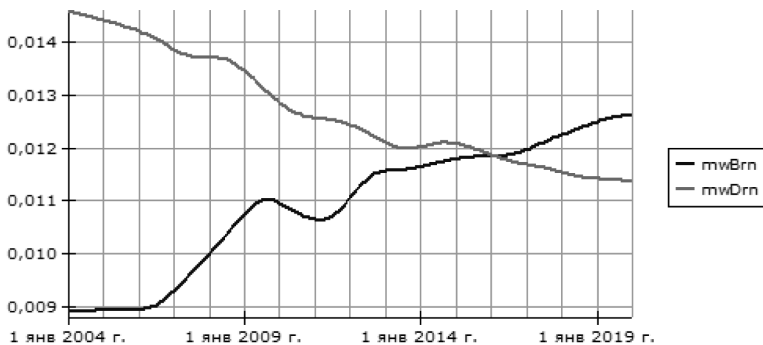


Рис. 3. Коэффициенты рождаемости (erBrn) и смертности (erDrn) в Московском регионе при оптимистичном сценарии

Внутрироссийская миграция при оптимистичном сценарии приведена в Таблице 2.

Таблица 2

Внутрироссийская миграция при оптимистичном сценарии

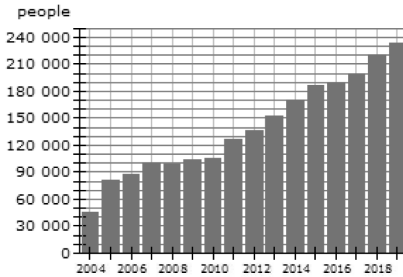
Год	Миграция населения из Азиатской части РФ в Центральный Федеральный округ, чел.	Миграция населения из Азиатской части РФ в Европейскую часть РФ, чел.	Миграция населения из Европейской части РФ в Центральный федеральный округ, чел.
2004	16 677	86 912	39 962
2005	15 431	92 298	37 375
2006	17 549	97 757	39 401
2007	16 763	99 052	38 221
2008	17 372	101 295	44 757
2009	14 315	75 146	39 467
2010	14 327	77 512	41 799
2011	13 440	72 346	39 495
2012	12 634	68 005	37 125
2013	11 876	63 925	34 897
2014	11 163	60 089	32 804
2015	10 494	56 484	30 835
2016	9 864	53 095	28 985
2017	9 272	49 909	27 246
2018	8 716	46 915	25 611
2019	8 193	44 100	24 075

На Рисунке 4 представлены миграционные потоки из стран с низким уровнем развития экономики в Европейскую часть РФ и Московский регион за ретроспективный период работы модели (с 2004 по 2010 год) и результаты прогноза (с 2011 по 2020 год), являющиеся результатом расчетов модели при оптимистичном сценарии.

Поскольку в Московском регионе и Европейской части РФ при оптимистичном сценарии происходит бурный рост экономики, то разность ВРП на душу населения между РФ и странами донорами растет, что приводит к росту прогнозируемой входящей миграции в период с 2011 по 2020 год (Рисунок 4).

На Рисунке 5 представлены миграционные потоки населения Московского региона с высшим или средним профессиональным образованием и ученой степенью в экономически развитые страны при оптимистичном сценарии. Как можно увидеть на прогнозном периоде (с 2011 года), скорость исходящей из Московского региона миграции уменьшается и приближается к нулю. Это связано с тем, что при опти-

Миграционный поток из стран с низким уровнем развития экономики в Европейскую часть РФ, чел. (оптимистичный сценарий)



Миграционный поток из стран с низким уровнем развития экономики в Московский регион, чел. (оптимистичный сценарий)

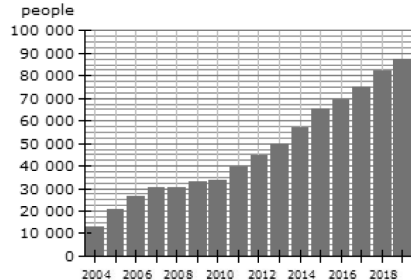
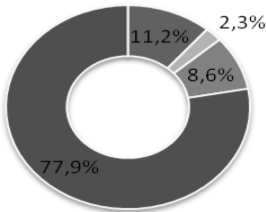


Рис. 4. Миграционные потоки из стран с низким уровнем развития населения в Европейскую часть РФ и Московский регион при оптимистичном сценарии

мистичном сценарии уровень ВРП начинает резко расти с 2011 года (Таблица 1). Другими словами, при улучшении социально-экономическом обстановки в Московском регионе у людей все меньше возникает желание мигрировать в другие регионы.

Топ-10

- на продукты питания
- на алкоголь и табак
- на общественное питание и отели
- прочие расходы



Россия

- на продукты питания
- на алкоголь и табак
- на общественное питание и отели
- прочие расходы

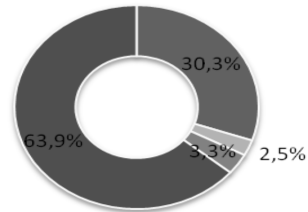


Рис. 5. Миграционные потоки населения из Московского региона в разрезе уровней образования в экономически развитые страны при оптимистичном сценарии

На Рисунке 6 представлен миграционный поток, исходящий из Европейской части РФ в экономически развитые страны. Эти результаты аналогичны исходящему миграционному потоку населения из Московского региона, с 2011 года наблюдается резкий спад исходящей из Европейской части РФ миграции. Объясняется это также ростом уровня ВРП на душу населения в Европейской части РФ (Таблица 1).

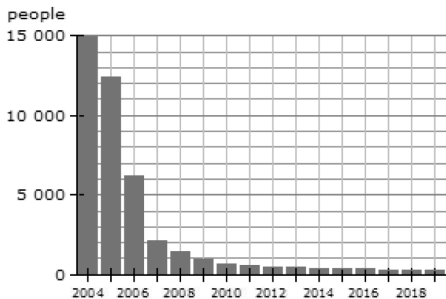
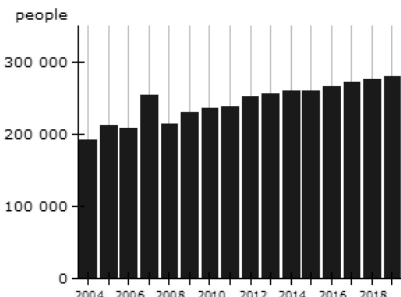


Рис. 6. Миграционный поток населения из Европейской части РФ в экономически развитые страны при оптимистичном сценарии

На Рисунках 7 и 8 представлены выпуск учреждений среднего и высшего профессионального образования, а также выпуск общеобразовательных учреждений и выпуск из аспирантуры с защищенной диссертацией при оптимистичном сценарии (прогнозный период с 2011 года).

Выпуск учреждений среднего и высшего профессионального образования, чел. (оптимистичный сценарий)



Выпуск общеобразовательных учреждений, чел. (оптимистичный сценарий)

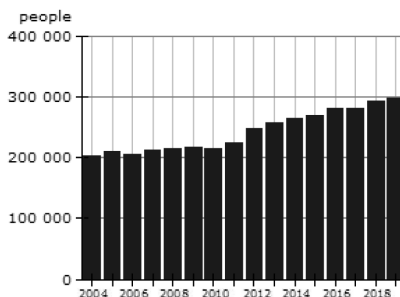


Рис. 7. Выпуск образовательных учреждений в Московском регионе при оптимистичном сценарии

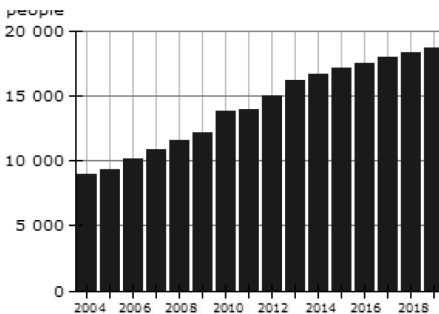


Рис. 8. Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации в Московском регионе при оптимистичном сценарии

На Рисунке 9 представлена численность постоянного населения в Европейской части РФ и Московском регионе при оптимистичном сценарии. Как можно увидеть, численность постоянного населения в Европейской части РФ снижается до 2014 года, а затем начинает расти. На Рисунках 10 и 11 представлены графики численности постоянного населения



Рис. 9. Численность постоянного населения в Европейской части РФ и Московском регионе при оптимистичном сценарии



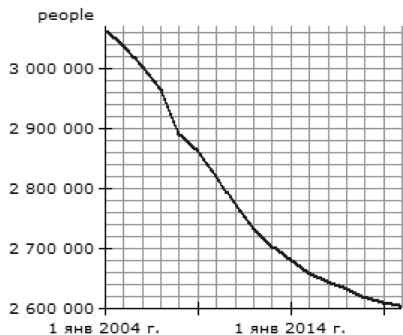
Рис. 10. Численность постоянного населения Московского региона с ученой степенью и высшим или средним профессиональным образованием при оптимистичном сценарии

в Московском регионе в разрезе уровней образования при оптимистичном сценарии.

На Рисунке 12 представлена структура постоянного населения Московского региона по уровням образования в 2004 г. и ее прогноз к 2020 году при оптимистичном сценарии, сделанный на основе модели.

Такие тенденции как рост численности населения Московского региона с высшим или средним профессиональным образованием и ученой степенью, а также спад численности населения, не имеющего образования, и населения с общим образованием, наблюдавшиеся в

Численность населения Московского региона с общим образованием, чел.



Численность необразованного населения Московского региона, чел.

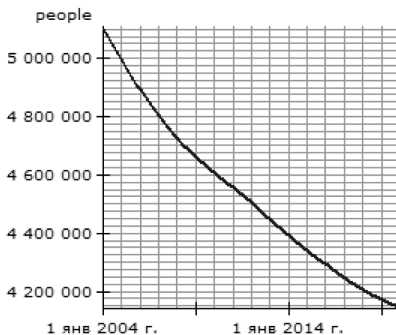
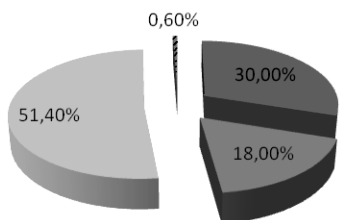


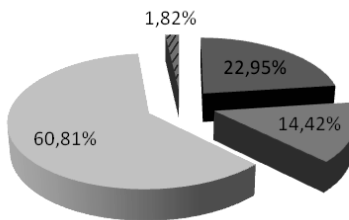
Рис. 11. Численность постоянного населения, не имеющего образования, и населения с общим образованием в Московском регионе при оптимистичном сценарии

Структура постоянного населения в Московском регионе по уровням образования в 2004 г.



- Необразованное населения Московского региона, %
- Население Московского региона имеющее общее образование, %
- Население Московского региона, имеющее среднее или высшее профессиональное образование, %
- ▨ Население Московского региона, имеющее ученую степень, %.

Прогноз структуры постоянного населения в Московском регионе по уровням образования в 2020 г.



- Необразованное населения Московского региона, %
- Население Московского региона имеющее общее образование, %
- Население Московского региона, имеющее среднее или высшее профессиональное образование, %
- ▨ Население Московского региона, имеющее ученую степень, %.

Рис. 12. Сравнение структуры населения Московского региона по уровням образования в 2004 и 2020 годах при оптимистичном сценарии

ретроспективном периоде, продолжают в и прогнозный период (Рисунок 10 и 11). Согласно прогнозу модели, при оптимистичном сценарии к 2020 году это приведет к увеличению доли населения с ученой

степенью и населения, имеющего высшее или среднее профессиональное образование.

В Таблице 3 представлено сравнение результатов прогнозирования модели в 2011, 2012 году при оптимистичном сценарии и официальных статистических данных о численности постоянного населения в Европейской части РФ. Относительное отклонение расчетной численности постоянного населения Европейской части РФ на начало года от расчетной составляет 1% в 2012 году.

Таблица 3

**Сравнение результатов прогнозирования в 2011, 2012 году
и официальных статистических данных о численности
постоянного населения в Европейской части РФ**

	Официальные статистические данные о численности постоянного населения в Европейской части РФ на начало года, чел.	Расчетная численность постоянного населения в Европейской части РФ на начало года, чел.	Абсолютное отклонение расчетной численности постоянного населения Европейской части РФ на начало года от официальных статистических данных, чел.	Относительное отклонение расчетной численности постоянного населения Европейской части РФ на начало года от официальных статистических данных, %.
2004	87 918 512	87 918 512,00	0	0%
2005	87 444 862	87 454 457,78	-9 596	0%
2006	87 085 222	87 004 281,86	80 940	0%
2007	86 919 447	86 652 111,40	267 336	0%
2008	86 800 614	86 437 663,04	362 951	0%
2009	86 732 733	86 284 878,16	447 855	1%
2010	86 594 370	86 207 129,70	387 240	0%
2011	86 574 548	86 118 682,09	455 866	1%
2012	86 592 205	86 049 846,64	542 358	1%

В таблице 4 представлено сравнение результатов прогнозирования в 2011, 2012 году при оптимистичном сценарии и официальных статистических данных о численности постоянного населения в Московском регионе. Относительное отклонение расчетной численности постоянного населения Московского региона на начало года от расчетной составляет 7% в 2012 году.

Реализация модели позволяет легко настраивать сценарные параметры непосредственно в среде моделирования PowerSim Studio 7 и получать прогнозы приведенных социально-экономических показателей при различных сценариях, задаваемых экспертно.

**Сравнение результатов прогнозирования в 2011, 2012 году
и официальных статистических данных о численности постоянного
населения в Московском регионе**

	Официальные статистические данные о численности постоянного населения в Московском регионе на начало года, чел.	Расчетная численность постоянного населения в Московском регионе на начало года, чел.	Абсолютное отклонение расчетной численности постоянного населения Московского региона на начало года от официальных статистических данных, чел.	Относительное отклонение расчетной численности постоянного населения Московского региона на начало года от официальных статистических данных, %.
2004	17 463 171	17 463 171,00	0	0%
2005	17 707 615	17 434 192,95	273 422	2%
2006	17 938 249	17 412 968,50	525 281	3%
2007	18 082 220	17 408 465,32	673 755	4%
2008	18 239 646	17 421 517,43	818 129	4%
2009	18 406 368	17 456 478,13	949 890	5%
2010	18 647 316	17 503 611,51	1 143 704	6%
2011	18 811 629	17 560 085,34	1 251 544	7%
2012	19 027 613	17 621 423,03	1 406 190	7%

Используемые источники

1. Степанов А.В. Динамическое моделирование как инструмент анализа миграционных потоков // Путеводитель предпринимателя. – М.: Российская академия предпринимательства, 2012. – С. 251–256.
2. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978.
3. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям. – М.: МАКС-ПРЕСС, 2001.
4. <http://www.gks.ru>

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Особенности формирования инновационной ренты в китайской экономике: научно-теоретический аспект

Понятие инновационной ренты возникло не случайно и связано, прежде всего с необходимостью определения постоянного источника доходов от развития инноваций в государстве. Особое значение в системе косвенных мер государственной инновационной политики имеет и законодательство по интеллектуальной собственности, создающее четкое регулирование прав и стимулов для предпринимательства в генерации новых идей. Совокупность регулирующих мер и стимулов позволяет получать «инновационную ренту» в качестве дополнительного дохода от использования деятельности предпринимательства в государстве.

Ключевые слова: *инновационная рента; предпринимательство; доход; китайская экономика.*

Shakirtkhanov B. R.

*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Features of formation of an innovative rent in the Chinese economy: scientific-theoretical aspect

The concept of an innovative rent arose isn't casual and connected, first of all with need of definition of a constant source of the income from development of innovations for the state. Special value in system of indirect measures of the state innovative policy has also the legislation on the intellectual property, creating accurate regulation of the rights and incentives for business in generation of new ideas. Set of regulating measures and incentives allows to receive «an innovative rent» as the additional income from use of activity of business in the state.

Keywords: *innovative rent; business; income; Chinese economy.*

Технологии будущего или инновационные технологии сопровождают нас повсеместно, однако не каждый сможет определить вклад той или иной технологии в экономическом развитии целого государства.

Большой вклад в изучение природы возникновения инновационной ренты в развивающихся экономиках мира, внесли такие авторы, как Мерфи, Макмилан, Круг, Полос и многие другие. Исследования этих авторов были преимущественно сконцентрированы на возможностях получения инновационной ренты в смежных отраслях экономики, воздействие модернизации ими учитывалось как дополнительный, но не основной фактор. Сами предприниматели генерирующие

новые идеи ассоциируются авторами, как основные активы в экономике, вклад от которых позволяет планировать развитие государства на несколько десятилетий вперед.

При изучении инновационной ренты, Мерфи¹ преимущественно опирался на опыт стран центральной и юго-восточной Азии, вклад в развитие инноваций которых на сегодняшний день превышает совокупный вклад ведущих экономик мира.

Макмалан² исследовал китайский опыт получения доходов от инновационной ренты в результате чего ему удалось установить, что различные факторы, способствующие развитию инноваций, формируются в результате трех основополагающих элементов: размера рынка, размера фирмы, а также контрактных компенсаций.

Во-первых, в Китае система инновационной ренты функционирует в рамках расширенного рынка сбыта. Таким образом, пространство, в котором предприниматели реализуют собственные инновации растет соразмерно количеству реализуемой продукции, представленной на рынке. В этом и заключается эффект мультипликации прибыли от инноваций за счет развития смежных и других отраслей, связанных с внедрением полученных разработок. Важно учитывать, что на постоянно расширяющемся рынке, предприниматели могут рассчитывать на возврат инвестиций вложенных в инновационные разработки при реализации производственной и промышленной продукции, за счет чего стимул к получению новых знаний и совершенствованию уже имеющихся инноваций будет только расти.

Во-вторых, использование расширенного рынка сбыта формирует дополнительный спрос на инновации, который позволяет предпринимателям увеличивать размер и количество вновь создаваемых фирм, а также укрепляет стимулы для увеличения зоны своего присутствия, это касается не только инновационных разработок, но и количества официально зарегистрированных изобретений и патентов.

В-третьих, в условиях административной децентрализации, принятой в Китае, финансирование инноваций осуществляется только в рамках конкретных программ поддержки предпринимательской инициативы, что повышает вклад бизнеса в экономику конкретной территории или региона страны. Защита предпринимательства, поддержка

¹ Murphy K. M., Shleifer A., Vishny R. W. The Allocation of Talent: Implications for Growth // *Quarterly Journal of Economics*, 106, no. 2: 503–530. – 1991.

² McMillan J., Woodruff C. The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies // *Journal of Economic Perspectives*, 16, no. 3: 153–170. – 2002.

и финансирование инноваций на уровне региона создает реальные условия для увеличения доли инновационного бизнеса в масштабах экономики и страны.

Таким образом, развитие институциональных механизмов позволили превратить китайскую экономику, в ведущую державу мира за счет развития инноваций и получения последующего дохода в виде ренты.

Нужно понимать, что инновации в предпринимательстве подразумевают не только создание высоких технологий в сфере теле и интернет коммуникаций. Для малых предпринимателей, инновацией признается совершенствование уже существующих технологий, например в сельском хозяйстве, производстве товаров и услуг народного потребления и пр.

Развитие инноваций в сельской местности было обусловлено, в первую очередь, семейным характером предпринимательства в государстве. Именно развитие семейного бизнеса, как и во многих европейских странах, превратил Китай в ведущую экономику мира. Кроме того, необходимость гарантированного и стабильного финансирования со стороны государства, побудило многие частные компании заняться инновационным предпринимательством.

Развитие предпринимательской инициативы невозможно на государственных предприятиях, равно как и получение дополнительного дохода, поэтому единственный способ увеличения благосостояния отдельных домохозяйств — являлось создание собственного дела, приносящего реальный доход.

Статистические данные показывают, что в 1981 году в Китае насчитывалось 1 830 000 малых предприятий, созданный на основе домохозяйств. Через пять лет при активной поддержке государства, эта цифра возросла более чем в десять раз и составила 11 710 000, увеличившись на 159 процентов. А уже к 1998 году число рабочих домохозяйств возросло до 31,2 млн. человек, что в 17,05 раз больше показателей 1981 года³. Столь впечатляющие результаты были получены в первую очередь за счет перераспределения инновационного капитала предпринимательства из других областей в производственную деятельность.

В первые годы экономических преобразований в Китае, в связи с отсутствием формальных рыночных институтов, предприниматели создали серию неформальных институтов и сообществ для цели защиты прав собственности и снижения затрат на поддержку конкурентос-

³ Lau L. Y., Roland G. Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Reforms// Journal of Political Economy, 108, no. 1: 121–142. — 2000.

пособности на рынке. Важно учитывать, что в условиях существующей социалистической модели экономики защита прав частной собственности не является государственной идеологией, что не способствует их соблюдению и как таковой формализации.

Появление «неформальных связей», было продиктовано отсутствием официального органа и института для поддержки предпринимательской инициативы в стране. Функционирование теневого бизнеса, обеспечивающего защиту предпринимателей от государственных институтов формализовало основу для развития криминальных структур в государстве ⁴.

Однако основной и порой неразрешимой проблемой предпринимательства являлось отсутствие или недостаточность оборотных средств, существующие финансовые институты крайне неохотно брали на себя функцию кредитора, что предопределило появление теневых около банковских структур, в которых отсутствовали понятные и прозрачные правила финансирования. Появление теневого финансового бизнеса всегда сопряжено с дополнительными рисками для предпринимательства и государства. Отсутствие прозрачных условий финансирования налагает на государства дополнительные функции по реализации контроля в этой сфере услуг.

Согласно результатам опроса, проведенного Международной финансовой корпорацией (IFC) в 1999 году, 90 процентов предпринимательского капитала в Китае было сформировано за счет средств теневых банковских структур, своих бизнес партнеров и членов их семей, что определило и характер их деятельности, связанной с получением краткосрочного и порой нестабильного дохода от текущей деятельности. Долгосрочные проекты требовали совершенно иной формы финансирования, а привлечение зарубежного капитала было сопряжено с наличием законодательных ограничений ⁵.

Сложившиеся условия финансирования предпринимательства определили необходимость перехода к рентной форме организации бизнеса, когда полученные доходы от развития конкретных направлений деятельности или отрасли, в последствии возвращались в бизнес, тем самым формируя постоянный источник доходов для предпринимательства. Возникновение института ренты в Китае — озаменовало

⁴ Krug B., Polos L. The Strawberry Growth underneath the Nettle: The Emergence of Entrepreneurs in China // Working Paper no. 34, ERIM, Rotterdam. — 2000.

⁵ Gregory N., Tenev S. The Financing of Private Enterprise in China // Finance and Development, 38, no. 1 — 2001.

переход от ожидаемых потерь к управляемым потерям в инновационном бизнесе.

Подобный опыт получил свое развитие и в ряде других развивающихся экономиках мира, однако именно в Китае его масштабы безусловно впечатляют, заставляя осмыслить необходимость грамотного перераспределения доходов от предпринимательства в рамках постоянного бизнес цикла.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский) / Российская академия предпринимательств – М.: АП «Наука и образование», 2005.
2. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты) // Управление риском. – 2002. – № 4. – С. 61.
3. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО – плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып. 12. – М.: АП «Наука и образование», 2008.
4. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 16–24.
5. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты) – М.: Издательство «Экономика», 2002 г.
6. Балабанова А.В. Управление качеством роста российской экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / НГОУ «Высшая школа приватизации и предпринимательства – Институт», Москва, 2008.
7. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста: Учебное пособие – М.: Высшая школа, 2008
7. Балабанова А.В. Переход к социально-ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Человек и труд. – 2006. – № 4.
9. Murphy K. M., Shleifer A., Vishny R. W. The Allocation of Talent: Implications for Growth // Quarterly Journal of Economics, 106, no. 2: 503–530. – 1991.
10. McMillan J., Woodruff C. The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies // Journal of Economic Perspectives, 16, no. 3: 153–170. – 2002.
11. Lau L. Y., Roland G. Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Reforms // Journal of Political Economy, 108, no. 1: 121–142. – 2000.
12. Krug B., Polos L. The Strawberry Growth underneath the Nettle: The Emergence of Entrepreneurs in China // Working Paper no. 34, ERIM, Rotterdam. – 2000
13. Gregory N., Tenev S. The Financing of Private Enterprise in China // Finance and Development, 38, no. 1 – 2001.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: msagja@gmail.com*

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Современное состояние и проблемы инновационного предпринимательства в странах с развитой и переходной экономикой

Эволюция инновационной политики в промышленно развитых странах привела к появлению комплекса инфраструктурных механизмов поддержки бизнеса. Такая поддержка варьируется от распределения безрисковых объектов в едином информационном портале, в котором предприниматель может зарегистрировать собственную бизнес идею до передачи технологий, субсидирования операционных затрат на инновации, венчурное финансирование.

Ключевые слова: *инновационное предпринимательство; развивающиеся страны и страны с переходной экономикой; ОЭСР; финансирование инноваций.*

Yakhjyaev M. A.

Doctor of science (Economics), professor, head of the «Finance, credit and insurance» department of Russian academy of entrepreneurship

Shakirtkhanov B. R.

*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Current state and problems of innovative business in the countries with the developed and transitional economy

Evolution of innovative policy in industrialized countries led to emergence of a complex of infrastructure mechanisms of support of business. Such support varies from distribution of risk-free objects in a uniform information portal in which the businessman can register own business idea before transfer of technologies, subsidizings of operational expenses for innovations, venture financing.

Keywords: *innovative business; developing countries and the countries with a transitional economy; OECD; financing of innovations.*

Частное финансирование в развитых странах играет ключевую роль в развитии инноваций и коммерциализации научно-исследовательских работ – R & D, реализуемое из следующих источников:

- собственное финансирование компаниями, частными лицами и организациями (в формах участия в капитале, кредитов, займов, имеющих денежный эквивалент, права на оборудование или патенты);
- целевое кредитование в форме займа / кредита, гарантии и поручительств;
- венчурное финансирование (различные виды долевого финансирования на основе участия в капитале);
- выход на фондовый рынок с возможностью привлечения средств частного капитала.

На различных этапах инновационного жизненного цикла, предприниматели используют разнообразные государственные и частные источники финансирования. Ранее мы уже говорили о том, что в отличие от инвестиционного проекта имеющего строго определенную цель финансирования, инновационный проект носит высокорисковый характер, что безусловно накладывает и дополнительные ограничения по срокам его окупаемости.

Среди развитых стран Швеция занимает первое место с точки зрения прозрачности управления бизнеса, в стране практически отсутствует коррупция, развитие предпринимательства в инновационной сфере закреплено рядом государственных программ. Кроме того, Швеция является лидером по количеству регистраций патентов на миллион жителей и занимает одно из первых мест в мире по темпам развития университетов в мире¹.

В недавнем исследовании, проведенном в Испании было установлено, что в середине 2000-х были выделены положительные эффекты от финансирования инноваций в небольших компаниях, по отношению к крупному бизнесу. В секторальном разрезе, наименее рискованными оказались низкотехнологичные отрасли такие как деревообрабатывающая отрасль и легкая промышленность по отношению к более технологичным секторам экономики.

Безусловной новацией в развитых странах мира является стандартизация инновационной сферы, позволяющая если не исключить, то минимизировать риски от внедрения таких продуктов или услуг. Дос-

¹ Lopez-Claros A., The Innovation for Development Report 2010–2011: Innovation as a driver of productivity and economic growth (Palgrave Macmillan), 2010.

таточно активную поддержку в развитии инновационного предпринимательства за рубежом оказывает сфера государственных закупок, она получила свое развитие в таких европейских странах, как Германия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Швеция и Соединенное Королевство.

Государственные закупки результатов R & D открывают новые возможности повышения качества государственных услуг посредством использования инновационных технологий. В дальнейшем эти технологии могут быть использованы с целью коммерциализации на рынках частного сектора.

Использование государственных закупок как направление поддержки инновационного предпринимательства может стимулировать и развитие смежных отраслей промышленного и производственного секторов, поскольку как мы уже упоминали ранее, при активном взаимодействии инноваций с другими отраслями экономики возникает синергетический эффект, отражающийся на результатах работы всей экономики.

Для реализации инновационных проектов start-up, гарантия востребованности продукции или услуг создает дополнительные возможности для снижения рисков и гарантирует относительную безопасность их реализации в будущем². Взаимодействие государственного сектора с инновационным бизнесом на основе реализации взаимовыгодного партнерства позволяет более активно развивать новые продукты и процессы, что увеличивает стратегические преимущества перед странами конкурентами.

Совсем по другому обстоит ситуация в странах с развивающимися экономиками, которые до сих пор отстают не имеют столь мощной государственной поддержки и инвестиций от частного капитала.

Общепризнанным фактом является развитие сфер образования, науки и технологии в Советском Союзе, когда существовала мощная академическая школа и был сформирован научно-исследовательский потенциал. Государство не только выделяло колоссальные средства на развитие науки и высоких технологий, но и создавало устойчивую основу для преемственности в академической школе и научно-исследовательской базе. Именно поэтому до сих пор, представители отечественных научных школ имеют широкое признание во всем мире, а их работы используются в прикладных исследованиях и научных разработках.

² European Commission, Public Procurement for Research and Innovation, European Commission Expert Group Report, 2006.

Однако вступление России в рыночную экономику и дальнейшее реформирование научно-исследовательского сектора, существенно подорвали его потенциал, а уже во второй половине 2000-х годов, расходы R & D в процентах от ВВП в России и других странах постсоветского пространства были значительно ниже, чем в среднем по ОЭСР. В таблице 1 мы привели данные по количеству исследователей на миллион жителей в странах постсоветского пространства и бывших социалистических республик за период 2009–2011 гг.³

Таблица 1

Данные по количеству исследователей на миллион жителей в странах постсоветского пространства и бывших социалистических республик за период 2009–2011 гг.

Группы стран/страна		2009	2010	2011
Новые страны-члены ЕС (бывшие социалистические страны)	Болгария	1344	1466	1499
	Чехия	2569	2715	2886
	Эстония	2613	2748	2966
	Венгрия	1745	1733	н/д
	Латвия	1765	1861	1935
	Литва	2371	2529	2546
	Польша	1561	1610	1623
	Румыния	952	877	908
	Словакия	2185	2290	2331
	Словения	2921	3109	3490
	Среднее значение	1868	1947	1869
Отдельные страны юго-восточной Европы	Босния и Герцеговина	177	197	н/д
	Хорватия	1301	1384	1514
	Македония	521	н/д	н/д
	Сербия	н/д	1195	н/д
	Среднее значение	667	925	1514
Страны восточной Европы и центральной Азии (включая регионы Кавказа)	Белоруссия	1904	1961	н/д
	Молдавия	698	724	726
	РФ	3258	3305	3191
	Украина	1476	1458	н/д
	Среднее значение	1834	1862	1959
	Среднее значение ОЭСР	3442	3012	н/д

³ OECD, Main S&T Indicators №. 1, (Paris), 2011. – P. 30; Science and Innovation Activities in Ukraine, State Committee of Statistics of Ukraine (Kiev), 2011. – P. 32 (in Ukrainian).

Как видно из табличных данных, практически на всей территории стран постсоветского пространства и бывших социалистических республик отмечается тенденция к росту количества исследователей, однако в России ситуация обстоит хуже, чем в других странах. В чем же состоят основные проблемы?

Как следует из наблюдений Всемирного банка, в РФ наиболее сложная ситуация складывается в отношении защиты прав частной собственности, включая интеллектуальную собственность, что обусловлено сложностью процедур регистрации патентов, высокой коррупцией в стране, большим количеством бюрократических процедур и отсутствием независимой судебной системы. Практически аналогичным образом складывается ситуация и в Украине, где по данным Всемирного банка в 2010 году для регистрации имущества предпринимателю требуется пройти более 10 процедур, что в среднем занимает 117 дней. Для сравнения – в странах ОЭСР для регистрации собственности необходимо пройти не более 5 процедур, что составляет около 33 дней⁴.

Достаточно сложная ситуация возникает и в сфере государственного финансирования инновационного предпринимательства, статистические данные убедительно показывают тенденцию к ежегодному снижению размера расходов на финансирование научно-технической сферы и сферы инноваций в РФ (таб. 2.)⁵.

Еще одним важным препятствием на пути коммерциализации результатов R & D в странах с формирующимися экономиками является отсутствие тесного взаимодействия и сотрудничества между научным сообществом и бизнесом, что выражается в недостаточности частных инвестиций, а для бизнеса ввиду отсутствия прозрачности бизнес-среды – ослабляет стимулы к инвестированию, повышая тем самым стоимость финансирования и риски.

Аналогичная проблема существует и при взаимодействии высших учебных заведений с частным сектором. Следует констатировать, что среди российских ВУЗов пока отсутствуют полноценные проекты по созданию научных технопарков, несмотря на перечень научных проблем стоящих перед отечественной экономикой, что предопределяет необходимость разработки методологической основы для их участия в формировании, управлении и создании научных технопарков на региональном уровне.

⁴ UNECE, *Developing Entrepreneurship in the UNECE Region...*, op. cit., chap. 2

⁵ OECD, *Main S&T Indicators* №. 1, (Paris), 2011, p. 30; Science and Innovation Activities in Ukraine, State Committee of Statistics of Ukraine (Kiev), 2011 – P. 32 (in Ukrainian).

**Данные по расходам на научные исследования в сфере
коммерциализации инноваций в странах постсоветского пространства
и бывших социалистических республик за период 2009–2011 гг.**

Группы стран/страна		2009	2010	2011
Новые страны-члены ЕС (бывшие социалистические страны)	Болгария	0,48	0,48	0,49
	Чехия	1,55	1,54	1,47
	Эстония	1,14	1,11	1,29
	Венгрия	1,00	0,96	н/д
	Латвия	0,70	0,59	0,61
	Литва	0,79	0,82	0,80
	Польша	0,56	0,57	0,61
	Румыния	0,45	0,53	0,59
	Словакия	0,49	0,46	0,47
	Словения	1,56	1,45	1,66
	Среднее значение	0,87	0,85	0,89
Отдельные страны юго-восточной Европы	Босния и Герцеговина	0,02	0,03	н/д
	Хорватия	0,76	0,81	0,9
	Македония	0,21	н/д	н/д
	Сербия	0,47	0,35	н/д
	Среднее значение	0,37	0,40	н/д
Страны восточной Европы и центральной Азии (включая регионы Кавказа)	Белоруссия	0,66	0,96	0,9
	Молдавия	0,41	0,45	н/д
	РФ	1,07	1,12	1,03
	Украина	0,95	0,85	0,97
	Среднее значение	0,77	0,85	0,97
	Среднее значение ОЭСР	2,23	2,28	2,33

В развитых странах мира доступ к финансированию в инновационном предпринимательстве по праву считается одним из наиболее важных факторов, влияющих на его развитие в целом и инновационных предприятий в частности. По данным опроса ЕБРР, проведенного в 2009 году, 47 процентов компаний Юго-Восточной Европы констатируют недостаточность или ограниченность доступа к финансированию инновационного бизнеса, что является серьезным препятствием для их роста и развития ⁶.

⁶ EBRD, Business Environment and Enterprise Performance Survey, 2009.

Аналогичную статистику приводит исследование Всемирного банка, проведенное в 2008 году, указывающего что доступ к финансированию инноваций является одной из основных проблем предпринимателей в странах СНГ и странах Центральной Азии ⁷.

Наличие ограничений в финансировании снижает вероятность того, что компания возьмет на себя риски участия в инновационном проекте. Такое положение вещей касается, в первую очередь, малого и среднего бизнеса, которые чаще других компаний испытывают финансовые трудности и проблемы.

В странах с формирующимся рынком, проблема финансирования на ранних этапах усугубляется неразвитость рынка финансовых услуг. Можно выделить наиболее приемлемые виды финансирования инновационного бизнеса: микрофинансовые организации (МФО), предлагающие микрокредиты, гранты правительства и муниципальных органов власти, банковское кредитование, венчурное инвестирование и пр.

Несомненно государственная поддержка или венчурное инвестирование – является наиболее приемлемой формой для предпринимателя, однако в условиях экономики развивающихся стран, микрофинансирование является наиболее простым и приемлемым источником для развития небольшой компании не имеющей серьезных активов и надлежащего обеспечения.

Микрокредиты могут быть использованы для покупки необходимого оборудования, технической поддержки и приобретения программного обеспечения, необходимо для реализации старт-ап проекта.

Кроме того, важной финансовой поддержкой может стать финансирование изыскательных работ в рамках подготовки к инновационному проекту.

Следует отметить, что микрофинансирование является относительно новым инструментом для развития бизнеса в промышленно развитых странах. Только в 2010 году, ЕС учредил Европейский фонд микрофинансирования, предлагающий широкий спектр займов для начинающих предпринимателей с лимитом около 25000 евро, желающих открыть собственное дело ⁸.

Наряду с предложением продуктов, фонд реализует учебные программы для начинающих предпринимателей, целью которых является повышение осведомленности о инновационном бизнесе. Подобные программы существуют в США, Австралии и Японии.

⁷ World Bank, World Bank Enterprise Survey (Washington, D.C.), 2008.

⁸ Official Journal of the European Union (2010), [<http://euroalert.net/en/ueprogrammes.aspx?idp=648>].

Понимание исключительных возможностей инновационного предпринимательства во всем мире, заставляет расширять возможности для его материальной и финансовой поддержки. Несомненным преимуществом развитых стран по сравнению с развивающимися экономиками мира является накопление человеческого капитала, служащего основой для развития технологий будущего.

Страны с формирующимся рынком существенно отстают от стран ОЭСР по уровню доступа к государственным и частным инвестициям на развитие науки, системы высшего образования, информационных и коммуникационных технологий, а также объема инфраструктурной поддержки сферы инноваций. Слабое включение кредитных организаций и микрофинансовых организаций в поддержку инновационного предпринимательства в развивающихся странах, обусловлено отсутствием уверенности в возможности генерировать стабильные доходы и приносить устойчивую прибыль от таких проектов. Несмотря на значительный прогресс, в развивающихся странах и странах переходного периода, инвестиционный и бизнес климат остаются не достаточно благоприятными для привлечения внешних инвесторов в сектор R & D. К этому же следует добавить проблемы административных и коррупционных барьеров, отсутствия прозрачной судебной системы. Основные проблемы коммерциализации сферы инноваций связаны с отсутствием действенных механизмов взаимодействия науки, государства и частного бизнеса. Подобные формы альянсов широко распространены в развитых странах и позволяют на базе университетов создавать открытые технопарки и бизнес инкубаторы, что пока является скорее «экзотикой» для стран СНГ и конечно России. Не в последнюю очередь отсутствие подобных проектов связано с недостатки патентного законодательства и законодательства регулирующего защиту прав частной и интеллектуальной собственности.

Используемые источники

1. Lopez-Claros A., The Innovation for Development Report 2010–2011: Innovation as a driver of productivity and economic growth (Palgrave Macmillan), 2010.
2. European Commission, Public Procurement for Research and Innovation, European Commission Expert Group Report, 2006.
3. OECD, Main S&T Indicators № 1, (Paris), 2011. – P. 30; Science and Innovation Activities in Ukraine, State Committee of Statistics of Ukraine (Kiev), 2011. – P. 32 (in Ukrainian).
4. UNECE, Developing Entrepreneurship in the UNECE Region..., op. cit., chap. 2.
5. EBRD, Business Environment and Enterprise Performance Survey, 2009.
6. World Bank, World Bank Enterprise Survey (Washington, D.C.), 2008.
7. Official Journal of the European Union (2010), [<http://euroalert.net/en/ueprogrammes.aspx?idp=648>].

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Бабаков А. В.

*аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии»
Высшей школы спортивной и туристической индустрии,
РЭУ им. Г. В. Плеханова*

*ОАО «Мобильные ТелеСистемы»
e-mail: AVBabakov@gmail.com*

Роль телекоммуникаций в спорте и спортивном маркетинге

В статье рассматриваются проблема маркетинга в спорте, как одна из ключевых проблем развития футбола в России, новым поводом к обсуждению которых стал программный документ Российского Футбольного Союза «Стратегия развития футбола в Российской Федерации до 2020 года». Автор предлагает футбольным клубам при разработке маркетинговой стратегии обратить пристальное внимание на отрасль телекоммуникаций, приводит примеры успешного сотрудничества спортивных организаций с крупными компаниями телекоммуникационного сектора экономики и предлагает альтернативные схемы взаимодействия профессиональных футбольных клубов и гигантов телеком-сегмента.

Ключевые слова: футбол, спорт, маркетинг, телекоммуникации, маркетинговая стратегия в спорте, РФС, ПФК, МТС, Зенит.

Babakov A. V.

*postgraduate student of Management and marketing
of the sports industry department, Higher school of the Sports
and tourist industry of REU of G. V. Plekhanov*

OJSC «Mobile TeleSystems»

Role of telecommunications in sport and sports marketing

The article deals with the problem of marketing in sport as one of the key problems of the development of football in Russia, new rein to the discussion of which was the policy document of the Russian Football Union «Strategy of development of football in the Russian Federation up to 2020». The author offers football clubs while developing a marketing strategy to pay close attention to the telecommunications industry, provides examples of successful cooperation between sports organizations with large companies of telecommunication sector of economics, and offers alternative schemes of interaction between professional football clubs and giants of telecom segment.

Keywords: football, sports, marketing, telecommunications, marketing strategy in the sport, the RFU, PFC, MTS, Zenit.

В последнее время в СМИ широко обсуждается концепция «Стратегия развития футбола в Российской Федерации до 2020 года». Один из этапов экспертизы и обсуждения прошел в РЭУ им Г.В. Плеханова с участием ректора д.э.н., проф. В. И. Гришина, возглавляющего в Российском футбольном союзе Комитет программ развития футбола, профессоров факультета Высшая школа спортивной и туристической индустрии и кафедры Государственного и муниципального управления РЭУ им Г.В. Плеханова и специалистов Российского футбольного союза.

На конференции обсуждалась в том числе статья д.э.н., проф. М. Я. Иоффе «Что дальше делать с футболом», в которой ученый критически комментирует большое количество целей, обозначенных в Стратегии (их в документе порядка 50) и предлагает сформулировать и сконцентрироваться на 3 основных направлениях работы с более детальной конкретизацией задач и механизмов их реализации. Критически автор отнесся и к отсутствию в Стратегии самого понятия футбольная индустрия и, соответственно, той её части, что отвечает за маркетинг — маркетинговой стратегии.

Думаю, что поднимаемая всё чаще и озвученная уже не раз проблема маркетинга в спорте (в своих книгах д.э.н., проф. А.В. Орловым, в своих исследованиях аспирантом кафедры Менеджмента и маркетинга спорт-индустрии А.В. Бабаковым, и в рамках выше упомянутой статьи д.э.н., проф. М.Я. Иоффе) является одной из ключевых в деле развития российского футбола.

В последнее время всё чаще и ярче проявляются тенденции, когда профессиональные футбольные клубы играют не только на футбольном поле, но и на футбольном (спортивном) рынке, — действуют как компании, бизнесы, стремятся увеличить доходы и минимизировать затраты, задумываются над повышением своего «гудвила» (нематериальной стоимости) и поиском наиболее эффективных бизнес-моделей.

Однако часто спонсорские вливания не дают клубам в полной мере окунуться в сложный и интересный мир бизнеса и конкуренции, всегда оставляя возможность зачерпнуть кругленькую сумму из меценатского кармана. Это так называемая «спонсорская игла». И слезть с неё, как и с любой другой иглы, так же непросто. Вот и продолжают клубы по накатанной продавать теле-права (но лишь на топовые матчи), билеты (но лишь на половину стадиона), атрибутику (но лишь на дерби), игровки в конце концов (даже ключевых, если хорошо заплатят).

Во время как современный спортивный рынок (бизнес) ширится новыми возможностями. Связаны они, разумеется, в первую очередь с развитием телекоммуникаций и новыми технологиями.

Крупные корпорации телекоммуникационного сектора всегда были в зоне sponsee-интересов¹ профессиональных футбольных клубов. В качестве спонсоров, конечно. Но ведь кроме распоряжения внушительными бюджетами, именно компании данного сектора экономики отвечают и за медийное пространство, информационное поле страны, столь ценное при реализации вышедшей сегодня на первый план Национальной маркетинговой стратегии в спорте².

Маркетинг является неотъемлемой частью любого бизнеса, в том числе спортивного. И именно PR-служба или департамент маркетинга профессионального футбольного клуба должен открывать руководству новые горизонты спортивного рынка (бизнеса). Телеком-гиганты могут и должны быть не только спонсорами, но и партнерами ПФК в разного рода новых спортивных бизнес-проектах.

Так в своё время выглядело приветственное сообщение к болельщикам футбольного клуба из Санкт-Петербурга «Зенит» о запуске эксклюзивного тарифного предложения «Зенит-Мобайл»³: «ОАО «Мобильные ТелеСистемы», крупнейший оператор сотовой связи в России и странах СНГ, и Футбольный Клуб «Зенит» объявляют о запуске в Санкт-Петербурге и Ленинградской области совместного проекта «Зенит Мобайл», в рамках которого стартуют два уникальных тарифа, учитывающих потребности болельщиков футбольного клуба в голосовой связи, доступе в Интернет и дополнительных сервисах».

Представленные тогда в рамках проекта тарифные планы «Игрок» и «Тренер» позволили болельщикам клуба — абонентам данных тарифных планов — активно и выгодно общаться с другими болельщиками, а также пользоваться эксклюзивными услугами, доступными только на указанных тарифах — безлимитным доступом к WAP и WEB-порталам ФК «Зенит» и подпиской на официальные новости ФК «Зенит» в формате SMS.

Иван Золочевский, на тот момент занимавший пост директора «МТС Северо-Запад», отмечал, что МТС всегда разделяла принципы спортивного движения и на протяжении многих лет активно реализует масштабные программы поддержки футбола, продвигающие этот красивый и объединяющий вид спорта. Директор Северо-Западного филиала признался, что искренне рад сотрудничеству с одним из ведущих футбольных клубов России и сообщил, что в рамках стратегического

¹ Sponsee (англ.) — спонсируемый.

² Орлов А.В. Национальная маркетинговая стратегия в спорте // Вестник спортивной науки. — 2012. — № 1.

³ <http://www.mts.ru/>; <http://fc-zenit.ru/>

партнерства МТС предлагает болельщикам клуба новое для рынка комплексное решение, которое позволит им пользоваться качественной мобильной связью и актуальными для любителей футбола дополнительными услугами по лучшей на рынке цене.

Генеральный директор «Футбольного клуба «Зенит» Максим Митрофанов отметил, что именно поддержка болельщиков вдохновляет команду на новые победы и достижения и клуб уверен, что создание мобильного сообщества любителей футбола в рамках сотрудничества с МТС не только позволит болельщикам выгодно пользоваться мобильной связью, быстро и своевременно получать интересную и полезную информацию о команде и проводимых соревнованиях благодаря специальным услугам, разработанным для тарифов «Игрок» и «Тренер», но и по-новому сплотит и без того дружные ряды и станет новым стимулом для команды играть и выигрывать, показывать высокие результаты и завоевывать новые трофеи для российского футбола.

Логично предположить наличие положительно экономического эффекта от подобного рода сотрудничества. Хотя оно и не столь очевидно, как, например, позитивный резонанс в фанатской и более широкой общественной среде, безусловно в той или иной степени благотворно сказавшийся на игре и результатах клуба. Тогда (сезон 2009–2010) «Зенит» выиграл Чемпионат России и Кубок России. Что касается экономики – цифры и факты мы постараемся раскрыть в следующей статье из цикла «Спорт и телекоммуникации».

Интересно заметить, что тот же «МТС», не понаслышке знакомый автору, в сезоне 2012–2013 активно выкупающий рекламные площади стадионов и медийное пространство (рекламные паузы во время ТВ- и интернет-трансляций матчей) для позиционирования своего бренда, кроме того запустил новую рекламную компанию своих продуктов (мобильные интернет и ТВ) с акцентом на их использование для просмотра матчей Чемпионата России по футболу. На сайте компании сообщается ⁴: «Москва, РФ – ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ведущий телекоммуникационный оператор в России и странах СНГ, объявляет о запуске рекламной кампании услуги «Мобильное ТВ», которая позволяет превратить смартфон в настоящий телевизор».

Директор департамента маркетинговых коммуникаций МТС Наталья Глаголева отметила, что период запуска проекта (лето–2012) был богат на громкие спортивные мероприятия, и многие болельщики с нетерпением ждали Чемпионат Европы по футболу, Чемпионат мира

⁴ <http://www.company.mts.ru/>

по хоккею и Олимпиаду в Лондоне. В преддверии этих знаковых событий оператор решил напомнить своим абонентам об услуге «Мобильное ТВ», с которой доступны все важнейшие матчи, где бы ты ни находился — на детском утреннике, на остановке, в пробке и даже на другом конце России. С этим сервисом любимые спортивные телеканалы всегда в кармане, в том числе Eurosport и Eurosport2, эксклюзивно доступные в мобильном формате только зрителям МТС.

Креативная концепция рекламной кампании была разработана агентством BBDO Moscow. Четыре рекламных ролика были выдержаны в едином ключе и охватывали основные возрастные группы болельщиков — от студентов до пожилых людей. Нестандартные ситуации, в которых герои смотрят «Мобильное ТВ», фокусировали внимание на эмоциях героев, которые могут увидеть самые захватывающие моменты прямо здесь и сейчас. Рекламные ролики позволили уловить тот самый радостный момент сопереживания спортивному событию на экране, знакомый всем любителям спорта, когда не хватает слов, чтобы выразить эмоции.

«Когда мы снимали историю про бабушку на автобусной остановке и сидящего рядом парня, который смотрит трансляцию на мобильном, актриса неожиданно заявила «А я тоже хочу смотреть футбол на айфоне!». Так мы сняли еще один ролик, и надеемся, что теперь сможем заинтересовать еще и старшее поколение», — говорит креативный директор BBDO Moscow Николай Мегвелидзе.

Перед режиссером Мэттом Хелфготтом стояла достаточно непростая задача, с которой он отлично справился: ему удалось рассказать четыре самостоятельные истории за минимальный промежуток времени, несмотря на то, что на игру героям оставалось лишь 9 секунд из 15 возможных по хронометражу. Съемки роликов проходили в Праге.

МТС транслировал ролики в заставках трансляций спортивных событий Чемпионат Европы по футболу, Чемпионата мира по хоккею и Олимпиады в Лондоне. Коммуникация на ТВ поддерживалась также в наружной рекламе, интернете, на радио, а также в салонах связи МТС.

Абонентам МТС услуга «Мобильное ТВ» была доступна за абонентскую плату 8 рублей в сутки, интернет трафик при этом не тарифицировался как в домашнем регионе, так и в роуминге. Пользователям было доступно свыше 100 телеканалов на 26 языках из 17 стран мира. О положительном экономическом эффекте мы также поговорим в следующей статье цикла.

Если задуматься, в идеях описанных выше проектов нет ничего сверх инновационного и удивительного. Спорт как проводящая среда

и инструмент воздействия на массы людей с целью продвижения продуктов, брендов, идей или даже отдельных людей всегда представлял собой особый интерес для бизнеса. И для государства, кстати, тоже.

Вопрос в другом – почему бы и футбольным клубам не подумать о вариантах использования потенциала и ресурсов гигантов бизнеса вообще, и телекоммуникационных компаний в частности и в особенности – способами, отличными от привлечения их к прямым или скрытым схемам меценатской или спонсорской поддержки.

Это, например, возможность отправки болельщиками фотографий на платный короткий номер для её размещения – разумеется, с предварительной модерацией – в режиме реального времени на больших экранах стадиона во время матча. Интерес и популярность подобного сервиса очевидны и объясняются большим числом факторов, начиная от простого человеческого тщеславия и всем известного ажиотажа болельщика при попадании в объектив видеокамеры и лицезрении себя на экране стадиона и заканчивая возможностью быть ближе к команде, ощущать себя причастным к победе или поддержать любимый клуб при поражении.

Это может быть и интерактивное голосование за лучшего игрока матча или лучший гол всего чемпионата, если матч является завершающим. Так же посредством платных коротких номеров, например. Отображение в режиме реального времени хода и результатов голосования на экранах стадиона будет способствовать росту числа пользователей сервиса. Экономический эффект очевиден. Краткий бизнес-план проектов мы обязательно опубликуем в следующей статье цикла.

Используемые источники

1. Котлер Ф., Сетиаван А., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0: От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012 г.
2. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. – М.: Альпина Паблишер, 2013 г.
3. Бабаков А. В., Бохон Е. В., Орлов А. В. Спорт. Государство. Антикризис. Управление. Бюджетирование. Эффективность. – М.: ИНЭК, 2011.
4. Орлов А. В., Бабаков А. В. Спорт. Глобальное и государственное управление. Менеджмент. Маркетинг. – М.: Палеотип, 2013.
5. Орлов А.В. Национальная маркетинговая стратегия в спорте // Вестник спортивной науки. – 2012. – № 1.
6. Официальный портал ОАО «Мобильные ТелеСистемы». <http://www.mts.ru/>
7. Презентационно-аналитический портал ОАО «Мобильные ТелеСистемы». <http://www.company.mts.ru/>
8. Официальный Интернет-портал ПФК «Зенит» Санкт-Петербург. <http://fc-zenit.ru/>

Багузова О. В.

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: baguzova_ov@mail.ru*

Балакин А. П.

*аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Применение медианы Кемени для ранжирования инвестиционных проектов в электросетевом комплексе

*Работа выполнена в рамках базовой части государственного задания
Минобрнауки России № 2014/123 на выполнение государственных работ
в сфере научной деятельности, проект № 2493*

*В статье описано современное состояние оборудования электроэнергетической
отрасли, предложена классификация мер по развитию электросетевого хозяйства,
приведены основные эффекты от их практической реализации, разработана мето-
дика ранжирования плановых мероприятия в рамках инвестиционной программы с
использованием медианы Кемени.*

Ключевые слова: *электросетевой комплекс, инвестиционные проекты, ранжирова-
ние альтернатив.*

Baguzova O. V.

*PhD (Economics),
The Branch of National Research
University «Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Balakin A. P.

*postgraduate student,
The Branch of National Research
University «Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Kemeny median application for ranking investment projects in electricity supply industry

*This article describes the current state of the electric power industry equipment, proposes a
classification of electric grid development measures, gives the main effects of their
implementation, suggests the methods of ranking the planned activities of the investment
program using the Kemeny median.*

Keywords: *electricity supply complex, investment projects, ranking the alternatives.*

В современных постиндустриальных условиях важнейшую роль в отечественной экономике играет электроэнергетика, которая обеспечивает 10% внутреннего валового продукта, является стратегическим поставщиком энергетических ресурсов и формирует основу национальной безопасности России.

В советское время был сформирован мощный генерирующий комплекс, включающий атомные, тепловые и гидравлические электростанции, а также создана сетевая инфраструктура, заложившая основу современной единой энергетической системы (ЕЭС) России. Однако недостаточный уровень финансирования в 90-е годы привел к тому, что сегодня отмечается высокий уровень морального и физического устаревания генерирующего и сетевого оборудования ¹. В наиболее сложных условиях сегодня находится электросетевой комплекс: износ магистральных электрических сетей составляет 50%, а распределительных сетей – 70%, при этом средний возраст технологического оборудования превышает 40 лет ². Однако, несмотря на то, что ежегодно объем инвестиций в основные фонды растет, особую актуальность сохраняет проблема отбора перспективных инвестиционных проектов, осуществляемого в условиях высокой технологической сложности энергосистемы, ограниченности финансовых ресурсов и необходимости обеспечения требований к надежности электроснабжения и качеству электроэнергии ³.

В целом, комплекс мер по развитию электросетевого хозяйства можно разделить на внеплановые и плановые. К внеплановым относятся мероприятия по ликвидации различных видов аварий, не позволяющих в полном объеме выполнять договорные обязательства по надежному и бесперебойному электроснабжению потребителей, которые требуют немедленного решения для обеспечения устойчивости энергосистемы (т.е. имеют наивысший приоритет выполнения).

К плановым мероприятиям относятся строительство, реконструкция, модернизация, ликвидация / консервация объектов электросетевого хозяйства, а также внедрение передовых технологий интеллектуальных электрических сетей *Smart Grid* и интеллектуальных измерительных приборов

¹ Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 14. – С. 66–69.

² Федяков И. Износ оборудования системная проблема всей электроэнергетической отрасли // Электротехнический рынок. – 2011. – № 3 (39). URL: <http://market.elec.ru/pomer/36/iznos-oborudovaniya-sistemnaya-problema-vsej-elekt/>

³ Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. – № 1(43). – С. 5–10.

Smart Metering. К основным объектам электросетевого хозяйства относятся линии электропередачи, трансформаторные и иные виды подстанций, распределительные пункты, объекты релейной защиты, линейной и противоаварийной автоматики, а также каналы связи.

Программы перспективного развития электросетевого комплекса включают комплекс плановых мероприятий – инвестиционных проектов, которые направлены на обеспечение устойчивого функционирования энергосистемы, а также повышение показателей надежности электроснабжения и качества электроэнергии и снижения технологических потерь в электросетях ⁴.

Разработка инвестиционных программ требует ранжирования плановых мероприятий по степени их значимости, которая должна учитывать различные виды эффектов от их практической реализации, связанные с повышением надежности функционирования единой национальной энергетической сети (ЕНЭС), улучшением экологических показателей и социально-экономическим развитием страны ⁵.

В таблице 1 представлен перечень эффектов, которые могут быть достигнуты в результате инвестирования в проекты по развитию электросетевого комплекса, а также набор показателей для их количественной оценки.

Таблица 1

Оценка эффектов от реализации инвестиционного проекта

Эффект	Примеры показателей
Общесистемный	Повышение эффективности функционирования электросетевого комплекса Повышение наблюдаемости энергосистемы за счет интеграции информационных систем Повышение устойчивости ЕНЭС Повышение безопасности функционирования ЕНЭС (в результате защиты от террористических и иных угроз, повышения сейсмостойчивости)
Технический	Снижение технологических потерь электроэнергии в ЕНЭС Повышение надёжности электроснабжения потребителей Повышение качества поставляемой электроэнергии Оптимизация режима электроснабжения Повышение пропускной способности сети Уменьшение пиковой нагрузки сети Увеличение числа технических подключений потребителей

⁴ Мешалкин В.П., Михайлов С.А., Дли М.И. Прогнозный топливно-энергетический баланс региона как инструмент управления энергосбережением // Энциклопедия инженера-химика. – 2011. – № 8. – С. 8–13.

⁵ Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Нефтегазовое дело. – 2009. – № 2. – С. 48.

Продолжение таблицы

Организационный	Повышение автоматизации систем управления и учёта электроэнергии Повышение качества управления и регулирования Накопление опыта внедрения инновационных технологий Обеспечение загрузки научно-исследовательских институтов Развитие и обновление нормативно-технической базы
Финансовый	Снижение затрат на аварийные и капитальные ремонты Снижение коммерческих потерь электроэнергии в сетях Снижение прибыли из-за перерывов в электроснабжении Увеличение прибыли за счёт повышения точности учёта Сопоставление по показателям экономической эффективности (чистый приведенный доход, срок окупаемости, внутренняя норма доходности)
Социально-экономический	Рост налоговых поступлений Создание дополнительных рабочих мест Возможность привлечения государственного финансирования Размещение заказов на отечественных предприятиях
Экологический	Сокращение площадей отчуждения под объекты электросетевого хозяйства Снижение негативного воздействия на биосферу (доли маслona-полненного оборудования, электромагнитного излучения, утечек из элегазового оборудования, смертности редких видов птиц и т.п.) Сокращение выбросов CO ₂

Приоритет реализации плановых мероприятий в рамках инвестиционной программы по развитию отечественного электросетевого комплекса определяется на основе анализа вышеуказанных показателей и их ранжирования по степени значимости получаемых эффектов. Для ранжирования мероприятий можно использовать медиану Кемени, которая будет рассматривать альтернатив не в разрезе мнений экспертов, а вышеуказанных показателей оценки различных эффектов от практической реализации инвестиционных проектов.

В общем, предлагаемая методика ранжирования плановых мероприятий состоит из следующих этапов:

1. Формирование набора сравненных альтернатив — плановых мероприятий.

2. Выбор показателей для оценки перспективности плановых мероприятий. Ввиду большого количества показателей (не менее 10) предполагается, что они имеют равный вес в процессе принятия решения.

3. Ранжирование плановых мероприятий по каждому показателю в порядке убывания получаемого эффекта.

4. Получение итогового ранга с помощью медианы Кемени.

5. Составление календарного плана реализации плановых мероприятий в соответствии с полученным рангом с учетом финансовых возможностей, определенных инвестиционной программой.

Как представляется, применение предложенного подхода к составлению календарного плана программ инвестиционных мероприятий по развитию электросетевого комплекса, основанного на учете технических, финансовых, организационных, социальных и экологических факторов, должно повысить устойчивость, управляемость и экономическую эффективность функционирования единой энергосистемы страны.

Используемые источники

1. Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 14. – С. 66–69.
2. Федяков И. Износ оборудования системная проблема всей электроэнергетической отрасли // Электротехнический рынок. – 2011. – № 3 (39). URL: <http://market.elec.ru/nomer/36/iznos-oborudovaniya-sistemnaya-problema-vsej-elekt/>
3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. – № 1(43). – С. 5–10.
4. Мешалкин В.П., Михайлов С.А., Дли М.И. Прогнозный топливно-энергетический баланс региона как инструмент управления энергосбережением // Энциклопедия инженера-химика. – 2011. – № 8. – С. 8–13.
5. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Нефтегазовое дело. – 2009. – № 2. – С. 48.

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор, Президент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: rector@rusacad.ru*

Дудин М. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: dudinmn@mail.ru*

Лясников Н. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: acadra@yandex.ru*

Продовольственная безопасность — ключевой фактор устойчивого развития национальной экономики

В статье рассматриваются актуальные вопросы обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, ключевого фактора устойчивого развития национальной экономики.

Методологией исследования служит анализ социальных и экономических характеристик национальной продовольственной системы и потребления продуктов питания. Согласно данному подходу продовольственная безопасность выступает как неотъемлемая и важнейшая часть национальной безопасности, а также как ключевой фактор устойчивого развития национальной экономики.

В статье показаны основные направления решения продовольственной проблемы в России.

Ключевые слова: *национальная безопасность, продовольственная безопасность, национальная продовольственная система.*

Balabanov V. S.

*Doctor of Science (Economics), professor,
President of Russian academy of entrepreneurship*

Dudin M. N.

PhD (Economics), associate professor, professor of «Management organization» department, Russian academy of entrepreneurship

Ljasnikov N. V.

Doctor of Sciences (Economics), professor, head of the «Management organization» department, Russian academy of entrepreneurship

Food security – a key factor for sustainable development of the national economy

This article discusses current issues of food security of the Russian Federation, a key factor for sustainable development of the national economy.

Methodology is statistical analysis of social and economic characteristics of the national food system and food consumption. According to this approach, food security is understood as an integral and essential part of national security as well as a key factor in the sustainable development of the national economy.

The article shows the main ways of solving the food problem in Russia.

Keywords: national security, food security, national food system.

Национальная безопасность, её фактическое состояние и динамика изменения имеет важнейшее значение не только с точки зрения эффективного функционирования и устойчивого развития страны (территории, региона), но и с точки зрения укрепления национальной безопасности страны.

Национальная безопасность выражает сложные и многогранные связи и отношения, ключевую роль, в механизме которых играет продовольственная безопасность.

Стоит отметить, что, несмотря на многочисленные исследования различных аспектов продовольственной безопасности, ряд методологических и теоретических вопросов все еще являются дискуссионными.

Существующее на сегодняшний день определение продовольственной безопасности основано на «Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности». В этом документе понятие продовольственной безопасности рассматривается с гуманистической точки зрения, согласно которой продовольственная безопасность есть физическая и экономическая доступность для каждого индивида качественных продовольственных ресурсов (продуктов питания), необходимых для активной жизнедеятельности¹.

С этой точки зрения необходимо выделить пять ключевых условий, характеризующих продовольственную безопасность в системе национальной безопасности государства:

- во-первых, это физическая доступность продовольственных ресурсов для населения, т.е. достаточность, качество, питательная ценность пищи;
- во-вторых, это экономическая доступность продовольственных ресурсов для населения, т.е. достаточная платёжеспособность населения;

¹ Римская Декларация о Всемирной Продовольственной Безопасности 1996 года Организации ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства (ФАО).

- в-третьих, это продовольственная независимость, т.е. способность национальной продовольственной системы функционировать автономно и экономически самостоятельно;
- в-четвертых, это надёжность национальной продовольственной системы, т.е. её способность противостоять сезонным и конъюнктурным колебаниям в процессе обеспечения продовольственными ресурсами населения;
- в-пятых, это устойчивость развития национальной продовольственной системы, в рамках которого обеспечивается расширенное воспроизводство продовольствия.

В своей совокупности эти условия продовольственной безопасности составляют базис продовольственной и взаимосвязанных с ней аграрной, экономической, социальной политик, формируемых в рамках стратегии долгосрочного развития государства.

Рассматривая продовольственную безопасность в экономическом ракурсе, стоит отметить, что без решения вопросов по обеспечению должного уровня экономической безопасности, а значит и продовольственной безопасности, невозможно решение стоящих перед государством задач (Балабанов В.С., Борисенко Е.Н., 2002) ².

Стратегическая значимость продовольственной безопасности предопределяет необходимость формирования специального правового и организационного поля, а также разработки соответствующих нормативно-законодательных актов для реализации целевых мер и решения соответствующих задач, направленных на обеспечение должного уровня продовольственной безопасности.

В частности, в 2010 году Президентом Российской Федерации была утверждена Доктрина продовольственной безопасности ³, которая явилась логическим продолжением Стратегии национальной безопасности, разработанной на период до 2020 года ⁴.

В Доктрине продовольственной безопасности определено, что стратегическая цель достижения и поддержания должного развития продовольственного сектора состоит в обеспечении населения страны про-

² Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность. Международные и внутренние аспекты. – М.: Издательство УРСС, 2002.

³ Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [электронный ресурс] режим доступа <http://graph.document.kremlin.ru/> свободный.

⁴ Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [электронный ресурс] режим доступа <http://graph.document.kremlin.ru/> свободный.

дуктами питания оптимального качества и по экономически целесообразной цене. При этом основные потребности в продовольственных ресурсах планируется обеспечивать за счёт внутреннего производства, а это значит, что планомерно будут реализовываться меры, направленные на развитие сельского хозяйства, рыболовства (в том числе и рыбоводства), пищевой промышленности, а также иных смежных отраслей.

Стоит отметить, что за прошедший период от момента принятия Доктрины продовольственной безопасности уровень самообеспечения национальной продовольственной системы продуктами питания показал значимый прирост (см. рисунок 1).



Рис. 1. Структура самообеспечения национальной продовольственной системы продуктами питания (в % к объёму потребления)⁵

Таким образом, три ключевых вида продовольственной продукции, которые составляют в среднем половину рациона российских граждан⁶, по состоянию на 2013 год более чем на 76–89% обеспечиваются за счёт их внутреннего производства, что заметно выше, чем в 2004–2005 гг.

При этом наибольший прогресс в самообеспечении ключевыми продуктами питания был достигнут по мясной продукции.

⁵ Составлено с использованием источника: Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа <http://www.gks.ru/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/> свободный.

⁶ Минтруд опубликовал норму минимального потребления продуктов для россиян // Новостной портал «Ведомости» [электронный ресурс] режим доступа <http://www.vedomosti.ru/politics/news/7904951/mintrud#ixzz2vlevMeqb> свободный.

Одним из существенных критериев продовольственной безопасности, помимо уровня самообеспечения национальной продовольственной системы продуктами питания, является уровень нормируемого и фактического потребления населением основных видов продуктов питания. Нормы потребления продуктов питания и в целом продовольственных ресурсов формируются с учётом рекомендуемых норм потребления пищевых веществ (в виде белков, жиров и углеводов), которые разрабатываются Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) для поддержания нормального состояния человеческого организма. Усреднённые нормы потребления учитывают физиологические различия, возрастные особенности, ареалы проживания, уровень физической/умственной нагрузки.

Периодический пересмотр норм потребления продуктов питания связан как с получением новых научно обоснованных данных о рациональном потреблении пищевых веществ для поддержания нормального состояния организма, так и с реализацией государственных мер, направленных на сохранение здоровья нации, обеспечение жизнедеятельности населения, повышение уровня и качества жизни граждан.

В Российской Федерации в начале 2013 года с учётом проводимых институциональных преобразований, совершенствования экономической и социальной политики были пересмотрены рекомендуемые нормы потребления различных видов продуктов питания (см. рисунок 2).

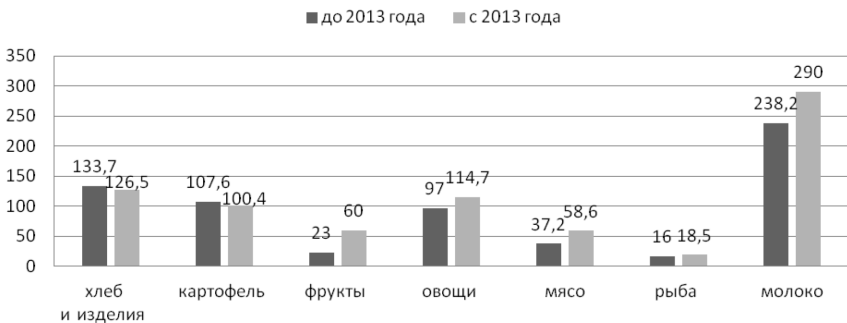


Рис. 2. Рекомендуемые нормы потребления отдельных видов продуктов питания для населения Российской Федерации (кг/чел. в год)⁷

⁷ Составлено с использованием источника: Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации // Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [электронный ресурс] режим доступа <http://www.rosmintrud.ru/> свободный.

Как видно из рисунка 2, министерством труда и социальной защиты более чем в 2,6 раз увеличены нормы потребления фруктов. В среднем на 15–20% были увеличены нормы потребления овощей, рыбы и молока, более чем на 57% увеличилась норма потребления мясных продуктов.

В то время, как новые нормы потребления хлеба, хлебобулочных изделий и картофеля снижены на 6–7%.

Качественные изменения норм питания свидетельствует о приближении национальной продовольственной системы к научным нормам питания, что позволит резко снизить различные дегенеративные массовые заболевания населения (например ожирение), которые согласно исследованиям ВОЗ ложатся бременем на национальные системы здравоохранения. При этом государственные издержки, связанные с необходимостью обеспечить должный уровень лечения граждан, имеющих проблемы со здоровьем в результате нерациональной организации питания, могут быть настолько высокими, что весьма часто сопоставимы с расходами на поддержание правопорядка и законности в отдельных регионах ⁸.

Практика показывает, что политика обеспечения продовольственной безопасности на государственном уровне требует учёта множества факторов и решения задач, сложность которых увеличивается за счёт сложившейся национальной культуры питания, менталитета потребителя, обусловленного стереотипами и модой. Поэтому сегодня особую значимость приобретает пропаганда здорового образа жизни, рациональной организации питания населения, что также можно рассматривать как одну из важнейших задач политики обеспечения продовольственной безопасности.

Переходя к оценке фактического потребления населением Российской Федерации отдельных видов продуктов питания, необходимо отметить, что объём потребительской корзины в части продовольственных товаров в 2012–2013 гг. практически не изменился по сравнению с аналогичным периодом 2008–2009 годов.

На рисунке 3 представлена динамика фактического среднедушевого потребления населением России отдельных видов продуктов питания.

За последние пять лет суммарное среднедушевое потребление важнейших видов продуктов питания, составляющих нормальный рацион человека, увеличилось всего на 4,9% (в 2012–2013 гг. по сравнению с

⁸ Питание и здоровье в Европе: новая основа для действий // Региональные публикации ВОЗ (Европейская серия № 96). – М., 2005. – С. 24.

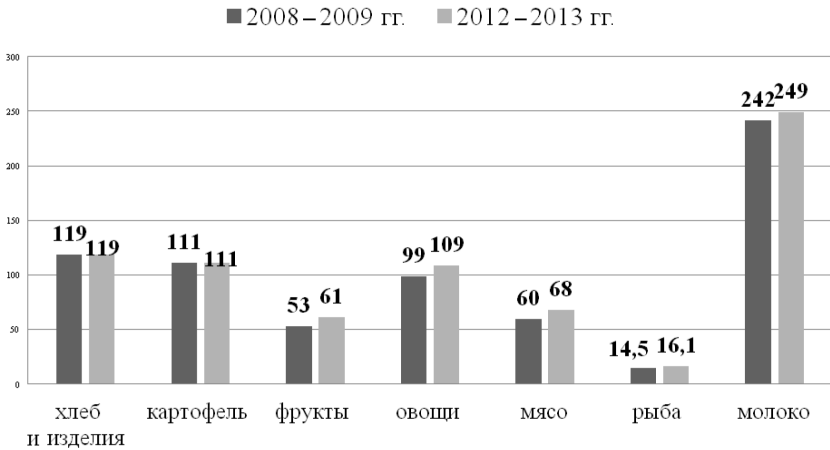


Рис. 3. Фактическое потребление населением Российской Федерации отдельных продуктов питания и их рекомендуемые нормы (кг/чел. в год)⁹

2008–2009 гг.). При этом, что весьма важно более чем на 10–15% выросло потребление российским населением фруктов, овощей, мясной, рыбной продукции. К сожалению, потребление хлеба, хлебобулочных изделий и картофеля осталось практически неизменным, а потребление молока и молочных продуктов увеличилось не более чем на 3%.

Следует отметить, что данные о фактическом потреблении отдельных видов продуктов питания, хотя и не позволяют сделать полноценные выводы о реальном состоянии продовольственной безопасности в Российской Федерации, тем не менее они указывают на то, что в целом модель национального потребления пищевых продуктов рационализируется и характеризуется на основе тенденций и стремления населения к здоровому образу жизни.

Если же сопоставить объёмы нормативного потребления продуктов питания с фактическими, то можно отметить, что, за исключением хлеба и хлебобулочных изделий, а также картофеля и рыбы, фактическое потребление населением продуктов питания превышает установленные нормы по состоянию на начало 2013 года (см. рисунок 4).

⁹ Составлено с использованием источника: Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации // Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [электронный ресурс] режим доступа <http://www.gosmintrud.ru/> свободный; Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа <http://www.gks.ru/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/> свободный.

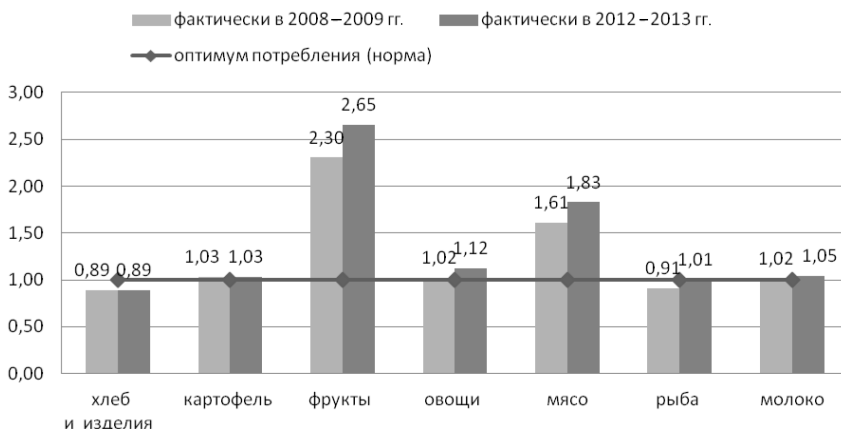


Рис. 4. Динамика соотношения рекомендуемого (нормативного) и фактического потребления отдельных видов продуктов питания населением Российской Федерации¹⁰

Стоит отметить, что отсутствие рационального питания, негативно влияет не только на здоровье нации, но и на расходы граждан. Финансовая сторона вопроса продовольственной безопасности является наиболее дискуссионной, поскольку напрямую взаимосвязана с уровнем доходов, качеством и уровнем жизни населения. В России в отличие от большинства развитых стран стабильно высокий удельный вес затрат на приобретение продуктов питания, так по состоянию на начало 2013 года доля расходов российских семей на приобретение продовольствия составляла порядка 30% (годом ранее: порядка 28–29%) в общей сумме потребительских расходов (см. рисунок 5).

В сравнении со структурой потребительских расходов в европейских странах потребление продуктов питания в России существенно выше. Что снижает качество жизни населения.

Это, в свою очередь, указывает на недостаточную развитость национальной продовольственной системы (Алёшина В.А., 2012, с. 46)¹¹ и на наличие сдерживающих факторов в обеспечении должного уровня продовольственной безопасности. Поэтому стоит согласиться с Д.В.

¹⁰ Составлено и рассчитано на основании ранее приведенных в статье аналитических данных.

¹¹ Третьяков Д.В. Обеспечение продовольственной безопасности – путь к повышению уровня экономической безопасности региона // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2011. – Т. 99. – № 7. – С. 30–34.



Рис. 5. Структура потребительских расходов населения в Российской Федерации и в странах, составляющих TOP-10¹² Европейского продовольственного рейтинга (по состоянию на начало 2013 года)¹³

Третьяковым (2011, с. 32)¹⁴, который указывает, что у национальной продовольственной системы имеются резервы интенсивного роста в направлении повышения продовольственной безопасности. И эти резервы могут быть использованы за счет увеличения продукции сельского хозяйства, снижения бедности, повышения физической и экономической доступности продовольствия, сокращения потребления экологически опасных продуктов питания и т.д.

Итак, очевидно, что без решения современных задач обеспечения необходимого уровня продовольственной безопасности, Россия по определению не может быть высокопроизводительной и самостоятельной страной.

Используемые источники

1. Алёшина В.А. Продовольственная безопасность и обеспечение экономической стабильности в условиях угроз глобализма // Актуальные проблемы экономики и права. — 2012. — № 3. — С. 45–52. [Aljoshina V.A.

¹² Среднее значение, в TOP-10 стран рейтинга: Люксембург, Великобритания, Швейцария, Дания, Норвегия, Германия, Австрия, Кипр, Финляндия, Бельгия.

¹³ Составлено и рассчитано с использованием источника: Рейтинг стран Европы по доле расходов семей на продукты питания // Информационный портал РИАРЕЙТИНГ [электронный ресурс] режим доступа <http://giarating.ru/infografika/20131224/610604016.html> свободный.

¹⁴ Алёшина В.А. Продовольственная безопасность и обеспечение экономической стабильности в условиях угроз глобализма // Актуальные проблемы экономики и права. — 2012. — № 3. — С. 45– 52.

- Prodovol'stvennaja bezopasnost' i obespechenie jekonomicheskoj stabil'nosti v uslovijah ugroz globalizma // Aktual'nye problemy jekonomiki i prava. – 2012. – № 3. – P. 45–52].
2. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность. Международные и внутренние аспекты. – М.: Издательство УРСС, 2002. – 550 с. [Balabanov V.S., Borisenko E.N. Prodovol'stvennaja bezopasnost'. Mezhdunarodnye i vnutrennie aspekty. – М.: Izdatel'stvo URSS, 2002. – 550 p.].
 3. Питание и здоровье в Европе: новая основа для действий // Региональные публикации ВОЗ (Европейская серия № 96). – М., 2005. [Pitanie i zdorov'e v Evrope: novaja osnova dlja dejstvij // Regional'nye publikacij VOZ (Evropejskaja serija № 96). – М., 2005.]
 4. Третьяков Д.В. Обеспечение продовольственной безопасности – путь к повышению уровня экономической безопасности региона // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2011. – Т. 99. – № 7. – С. 30–34. [Tret'jakov D.V. Obespechenie prodovol'stvennoj bezopasnosti – put' k povysheniju urovnja jekonomicheskoj bezopasnosti regiona // Vestnik Tambovskogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki. – 2011. – Т. 99. – № 7. – P. 30–34].
 5. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Похвощев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013. – 280 с. [Dudin M.N. Ljasnikov N.V., Pohvoshev V.A., Tolmachev O.M. Formirovanie ustojchivosti predprinimatel'skih struktur v uslovijah transformacii konkurentnoj sredy: Monografija / Pod red. V.S. Balabanova. – М.: Izdatel'stvo «Jelit», 2013].
 6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – № 3. – М.: Издательский дом «Наука». – С. 59–63. [Dudin M.N., Ljasnikov N.V. O nekotoryh metodologicheskikh aspektah modelirovanija innovacionnoj transformacii social'no-jekonomicheskikh sistem // Modernizacija. Innovacii. Razvitie. – 2013. – № 3. – М.: Izdatel'skij dom «Naukap». – P. 59–63].
 7. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 17, № 10. – P. 1434–1437.
 8. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N. Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, № 8. – P. 1086–1089.

Батадеев В. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
руководитель комиссии Международной Ассоциации
устойчивого развития стран-членов ЕвразЭС (г. Дубна)
e-mail: vbatadeev@yandex.ru*

Роль и функции страхового капитала в концепции устойчивого развития экономики

В статье показаны роль и функции страхового капитала в обеспечении устойчивого развития экономики. Наступление непредвиденных и чрезвычайных явлений носит объективный характер. Страхование как способ восстановления капитала оказывает огромное воздействие на устойчивость экономики. В страховании наблюдается неразрывная взаимосвязь макроэкономических и микроэкономических процессов, обусловленных вероятностью возникновения техногенных катастроф, стихийных бедствий. Скорость и полнота возмещения ущерба от таких событий напрямую влияет на экономическое равновесие в государстве, решение экономических, экологических и социальных задач.

В статье раскрываются новые понятия страхование, страховой капитал, современная парадигма страхования. Показана роль страхования в обеспечении экономического роста, защите сбережений, как источника инвестиций.

Ключевые слова: *Страховой капитал; выбытие капитала; страховая защита капитала; защита инвестиций; миссия страхования; концепция устойчивого развития экономики; уровень сбережений; объем инвестиций; капиталовооруженность; потребление; государственные расходы; скорость и полнота возмещения ущерба; экономическое равновесие; решение экономических, экологических и социальных задач.*

Batadeev V. A.

*PhD (Economics), associate professor, head of the commission
of the International Association for sustainable development
of Eurasian Economic Community (Dubna)*

The role and functions of insurance capital in the concept of sustainable economic development

The article shows the role and functions of insurance capital in achieving sustainable economic development. Unforeseen and extraordinary phenomena is objective. Insurance as a way to restore the capital has an enormous impact on the stability of the economy. In insurance there is an inextricable relationship of macroeconomic and microeconomic processes stipulated by the possibility of man-made disasters, natural disasters. Speed and completeness of damages from such events directly affect the economic balance of the State address the economic, environmental and social objectives.

The article describes the new concepts insurance, insurance capital, the modern paradigm of security. The role of insurance in economic growth, protection of the savings as a source of investment .

Keywords: *insurance capital; outflow of capital; Insurance capital protection; protection of investments; mission insurance; The concept of sustainable economic development; savings rate; investments; capital ratio; consumption; government spending; speed and completeness of redress; economic equilibrium; address the economic, environmental and social objectives.*

Возможность наступления непредвиденных и чрезвычайных явлений носит объективный характер и эти явления оказывают огромное воздействие на устойчивость экономики. В страховании, как нигде больше, наблюдается неразрывная взаимосвязь макроэкономических и микроэкономических процессов, обусловленных вероятностью возникновения внешних и внутренних кризисов, природных и техногенных катастроф, стихийных бедствий, они всегда представляют собой общегосударственные проблемы, поскольку наносят огромный ущерб всей экономике страны. Скорость и полнота возмещения ущерба от таких событий напрямую влияет на экономическое равновесие в государстве, что подчеркивает значение страхования, как гаранта в обеспечении решения экономических, экологических и социальных задач в условиях возрастающих темпов глобализации и интеграции в общемировую экономику.

В общетеоретическом значении страхование представляет собой систему защиты государства, бизнеса и граждан от последствий различного рода рисков путем возмещения пострадавшим причиненного ущерба в целях обеспечения непрерывности производственного процесса, соблюдения устойчивого экономического роста и эффективности хозяйственно-экономической деятельности. В связи с этим исследование теоретического значения страхования с точки зрения научной категории в условиях возрастания масштабов убытков от чрезвычайных ситуаций обретает особую актуальность.

Рынок страховых услуг способствует улучшению экономической ситуации в четырех основных направлениях. Во-первых, это производство страховых услуг, которые, как известно, являются «локомотивом» развития смежных финансовых направлений (банковская, инвестиционная деятельность и пр.) Во-вторых, страхование это один из видов продуктов финансового рынка, что обуславливает увеличение финансового результата в совокупном объеме финансовых услуг. В-третьих, страхование — это воспроизводственная сфера, образующая «вход» для бизнеса на рынок для цели производства товаров и услуг. В-четвертых, фонды страховой отрасли являются существенным источником инвестиций.

Известный немецкий экономист Альфред Манэс еще в начале XX века в своей книге «Основы страхового дела» указывал, что: «...страхованию должно быть отведено выдающееся место, так как оно во всех

своих видах удобным и чрезвычайно целесообразным способом служит обеспечению материального благополучия человека»¹.

Многие ученые согласны с такой точкой зрения считая, что «страхование представляет собой единый институт, в основе которого лежит общий принцип борьбы со случайными опасностями, угрожающими или самому человеку, или его богатству»². В связи с этим необходимо всеобъемлющее определение категории «страхование». Однако среди представителей современной экономической мысли и практиков в области страхования нет единого мнения относительно содержания экономической категории страхования и его функций.

Для определения места и направлений применения страхования как экономически выгодного способа обеспечения устойчивого развития государства и хозяйствующих субъектов объективно требуется более глубокое исследование его сущности и значения, выявление преимуществ, свойственных данному институту.

Коль скоро чрезвычайные события происходят объективно и закономерно, следовательно, страхование является объективной потребностью собственников (государства, предприятий, организаций и граждан) в возмещении понесенных убытков от случайных событий путем раскладки ущерба через передачу рисков страховым организациям.

В этих условиях существенную значимость приобретает проблема обеспечения финансовой стабильности предприятий и социальной защиты граждан в случае наступления убытков от природных и техногенных катастроф, пожаров и других чрезвычайных событий.

По мнению Рейтмана Л.И., страхование является гарантом сбережения имущества, здоровья, жизни от случайных опасностей. Данная сущность страхования также обусловлена его рискованной, предупредительной, сберегательной, контрольной функциями³ обеспечения непрерывности общественного воспроизводства, освобождения государства от дополнительных рисков, стимулирования научно-технического прогресса, концентрации инвестиционных ресурсов и стимулирования экономического роста⁴.

¹ Манэс А. Основы страхового дела / Сокр. пер. с нем. — М.: Издательский центр «Анкил», 1992. — С. 2.

² Воблый Г. К. Основы экономики страхования. — М.: Издательский центр «Анкил», 1995. — С. 18.

³ Страхование: учебник / Под ред. Рейтмана Л.И. — М.: Банк. и биржевой науч.-консульт. центр, 1992 — С.17.

⁴ Страхование: Учебник / Под ред. Федоровой Т.А. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2004 — С. 29.

Таким образом, страхование является неотъемлемой составляющей процесса воспроизводства, поскольку обеспечивает его непрерывность и сбалансированность во времени и пространстве; способствует оптимизации макроэкономических пропорций процесса воспроизводства. Страхование имущества способствует воспроизводству средств производства, предметов потребления и услуг (физического капитала), а личное страхование – воспроизводству рабочей силы (человеческого капитала).

Страхование обеспечивает непрерывный процесс воспроизводства, социальную защиту граждан, является владельцем крупнейших информационных ресурсов и источником инвестиций в национальную экономику государства.

Для снижения неопределенности экономической среды, для оптимизации деятельности различных институтов необходимо использовать и развивать институт страхования, применяющий классические способы уменьшения неопределенностей в экономике. Данный институт в силу своих особенностей может стать мощным финансовым инструментом в руках государства для решения многих социальных и экономических вопросов. С точки зрения интересов государства, предприятий и общества в целом страхование занимает стратегически важное место в решении следующих задач:

- обеспечение: устойчивого развития экономики и социальной сферы; устойчивости бюджетной системы передачей рисков специализированным организациям – страховщикам и тем самым освобождение бюджетов всех уровней от крупных непредвиденных расходов;
- создание: условий для восстановления и наращивания производственного потенциала национального хозяйства; экономически выгодной и эффективной системы предупреждения убытков на промышленных и социальных объектах через механизм страхования и на этой основе обеспечение промышленной безопасности; благоприятного инвестиционного климата через систему страхования;
- социальная защита граждан страны;
- формирование долгосрочных инвестиционных ресурсов;
- укрепление денежной системы путем снижения потребительского спроса и использования страхования как антиинфляционного фактора;
- укрепление кредитной системы путем обеспечения гарантий возврата кредитов при наступлении чрезвычайных событий (катастроф, аварий).

Многие западные и российские ученые считают, что страхование призвано, прежде всего, возмещать ущерб, и в своих вышеприведенных определениях исходят из основной цели и функции страхования – возмещение ущерба от случайных опасностей, то есть на первый план выходит основная, возмещающая функция страхования, определяющая **миссию (назначение) страхования – возмещение убытков.**

Структуризация научных взглядов позволила автору сформулировать **собственное определение страхования, как системы отношений по возмещению убытков (выплате страховых сумм) страхователям (застрахованным) при наступлении непредвиденных событий (страховых случаев), из страхового фонда, формируемого страховщиками за счет взносов страхователей.**

Для государства также очень важно через систему страхования исключить внеплановые расходы бюджетных денег из-за чрезвычайных ситуаций, тем самым оградить намечаемые государственные программы, в частности, инновационные программы, планы модернизации экономики, а также намечаемые меры социальной защиты граждан. Этот механизм страхования должен быть создан на государственном уровне, как система гарантий жизнеобеспечения государственных и частных объектов собственности на случай чрезвычайных убытков, охватив все ключевые отрасли страны.

Для этого необходим, мощный страховой фонд, формируемый через систему страхования, который будет подушкой безопасности для всей экономики на макро- и микроуровнях. Без такого механизма изначально обречены на срыв все стратегические, инновационные программы, как на уровне государства, так и на уровне предприятий и невозможно устойчивое поступательное развитие экономики и социальной сферы.

В экономически развитых странах страхование выполняет одну из важнейших функций обеспечения национальной экономики инвестиционными ресурсами. Следует констатировать, что практика развития страхового дела отстает от потребностей, обусловленных рыночной экономикой, что сдерживает развитие и других сфер деятельности: кредитование, инвестирование, инновации. Проводимые в настоящее время различные виды страхования имущественных интересов предприятий и организаций нуждаются в существенных изменениях, которые должны быть направлены на повышение уровня страховой защиты страхователей.

Потенциальная роль и социально-экономическая значимость страхования придают ему стратегическое значение для устойчивого развития экономики и социальной сферы. Проблема особой роли страхования, как элемента экономических отношений, связана с необходимостью

устойчивого развития экономики в виде особого инструментария, являющегося гарантом сохранения стабильности в обществе.

Рассматривая проблемы более эффективного применения страхования и выбирая способы его воздействия на факторы устойчивого развития экономики, можно отметить: для развития экономики и социальной сферы в условиях рынка нет альтернативы страхованию, и не могут существовать отдельные программы, не зависящие от страхования. Страхование – необходимый способ и условие для формирования предпосылок устойчивого развития экономики.

Необходимые условия развития страхования включают в себя: создание эффективной правовой системы, устанавливающей систему прав и обязанностей собственников; формирование экономически обязательных правил и норм, стимулирующих государство, предприятия и организации к страхованию своих интересов. В сущности, основное условие устойчивого и интенсивного развития и экономики, и страхования.

Для **определения тенденций развития страховой отрасли** и ее роли следует иметь в виду особую зависимость страхования от исторических условий развития общества и традиций, установившихся в нем. **В условиях административно-командной системы имело место снижение роли страхования и, наоборот, с переходом к рыночным механизмам роль страхования резко возрастает**, поскольку в условиях рынка собственники становятся один на один с рисками, и без страхования им просто не выжить.

Важно учитывать, что одна из основных задач бизнеса во всем мире – максимизация функции полезности, определяющая необходимость уменьшения неопределенности экономической среды и увеличения уровня прогнозируемости возможных результатов деятельности.

В этой связи, вполне уместным представляется определение страхования с точки зрения совокупности норм и правил, обязательных для соблюдения участниками страхового рынка с целью обеспечения возмещения чрезвычайных убытков и минимизации рисков. Цыганов А.А. в монографии справедливо отмечает, что: «Институциональная структура страхового рынка – социально-политические, организационно-экономические и правовые нормы, являющиеся базой для создания, продвижения и потребления страховых услуг на основе контрактов – договоров страхования (институциональная среда), а также совокупность организаций, профессионально занимающихся страховой деятельностью либо ее регулированием (организационная структура)»⁵.

⁵ Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России: Монография. – М.: Изд-во РАГС, 2009 – С. 17.

Страховые компании создают резервные фонды из взносов (страховых премий) страхователей, их целевое назначение заключается в выполнении обязательств со стороны страховой компании перед своими клиентами. Страховщик управляет этими денежными фондами; и его деятельность связана со случайными опасностями в будущем и существенно зависит от многочисленных вероятностных величин. Денежные фонды – гарант возмещения убытков в будущем- сегодня могут стать мощным инвестиционным ресурсом в государственных масштабах.

При наступлении неблагоприятных событий страхование дает возможность страхователю получить денежные средства в пределах действительной стоимости имущества, которому был нанесен вред, и сохранить свое имущественное благосостояние, имевшееся на день заключения договора страхования.

С учетом вышеизложенного, представляется целесообразным сформулировать *парадигму страхования в современных условиях, как равновесного механизма, способствующего обеспечению макроэкономической стабильности и устойчивого экономического развития на основе удовлетворения объективных потребностей государства, юридических и физических лиц в возмещении убытков от непредвиденных чрезвычайных событий за счет формируемого для этих целей страхового фонда.*

Однако теоретические изыскания о сущности страхования, не позволяя с достаточной степенью уверенности обосновать его значимость с точки зрения всего финансового рынка. В связи с чем мы рассмотрим механизм формирования страхового капитала и роль страховой защиты в условиях внешних и внутренних рисков.

Традиционное представление о капитале, как одном из факторов производства, соответствует классическому определению сформулированному основоположниками политэкономии. Функции капитала, прежде всего, связаны с доходами, которые формально влияют и на размер инвестиций в государстве. Кроме того, средства, которыми обладают страховые организации, независимо от того, являются ли они собственными средствами страховщика или это собранные страховые премии, аккумулированные в виде страховых резервов, имеют специфику, обусловленную, прежде всего тем, что при определенном сценарии развития событий страховщик должен ответить этими средствами по возникшим обязательствам. В случае недостаточности средств страховых резервов, сформированных страховой организацией, она должна покрывать возникающие убытки из всех имеющихся у нее источников, включая собственные средства.

Например, Смит А. представлял структуру капитала, разделяя ее на основной и оборотный капитал.

Основной капитал приносит прибыль, не поступая в обращение или не меняя владельца. Оборотный капитал, напротив, приносит доход только в процессе обращения или меняя хозяев. Производство нацелено на потребление, и вся структура капитала подчинена этой цели.

В теории устойчивого развития можно встретить термин «совокупный капитал», состоящий из трех видов капитала – физического, природного и человеческого. Экономическая интерпретация устойчивого развития связывается с критерием неубывающего капитала.

Американский экономист Роберт Солоу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 года, разработал модель экономического роста. В результате, теория экономического роста существенно продвинулась дальше кейнсианцев по нескольким направлениям.

Основные аспекты модели Солоу Р.:

- показывали зависимость выпуска продукции от затрат труда (L) и капитала (K);
- **учитывали выбытие капитала** и анализ норму амортизации;
- включали в анализ трудовые ресурсы и их влияние на выпуск; при том, что темп роста населения и трудовых ресурсов совпадали ⁶.

Согласно классическим постулатам экономической теории, норма сбережений в модели постоянна, а инвестиции равны сбережениям. Запасы капитала на одного занятого (капиталовооруженность или фондовооруженность труда) изменяются в результате инвестиций и износа капитала: инвестиции увеличивают запас капитала, а выбытие его уменьшает. Чем выше уровень капиталовооруженности, тем выше выпуск на одного занятого и больше инвестиции. Величина выбытия капитала в расчете на одного занятого составляет норму выбытия. Таким образом, норма сбережений определяется делением произведенного продукта на потребление и инвестиции. Если в экономике достигается такой уровень капиталовооруженности, при котором инвестиции равны величине износа, он остается неизменным во времени, поскольку инвестиции и выбытие капитала уравнивают друг друга. Уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны износу капитала, называется равновесным (устойчивым) уровнем капиталовооруженности труда. Рост нормы сбережений влияет на равновесный уровень капита-

⁶ Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth|| Quarterly Journal of Economics. 1956. February.

вооруженности. Учитывая то, что в экономике имеет место устойчивый уровень капиталовооруженности, рост сбережений поднимает объем инвестиций, поскольку при более высокой норме сбережений размер инвестиций станет больше. Приведенный нами пример построения модели Солоу Р. позволяет сделать вывод о том, что чем выше норма сбережений, тем больше уровень выпуска и запас капитала на одного занятого в состоянии сбалансированного роста, следовательно, тем выше темп сбалансированного роста.

Выбытие капитала может происходить в силу разных причин. Первая причина – нормальный (естественный) износ в результате эксплуатации. Но возможны и другие причины – чрезвычайные, в результате которых также происходит выбытие капитала и подчас в значительном объеме. Формирование страхового капитала также имеет цель, задачи и последствия для экономики страны.

Перечень данных причин можно продолжить и расширить, в тоже время в рамках данного исследования мы не ставим перед собой задачу указать их исчерпывающий перечень, значительно важнее для нас понимание научно-теоретического значения страхового капитала с учетом задач стоящих перед экономикой отдельного государства.

Экономическая теория признает фиаско рынка в деле гармонизации экономических интересов между трудом и капиталом и считает, что этот пробел должен быть заполнен государством. Социальная ориентация экономической политики государства наиболее ярко прослеживается на примере европейской модели развития, использующей принципы социально ориентированной экономики. Здесь имеют место: содействие поступательному росту жизненного уровня в стране; увеличение сберегательных процессов; увязывание роста доходов трудящихся пропорционально доходам предприятий. Рост благосостояния и социальной защищенности населения меняет социальную структуру общества. Растет средний класс – основной плательщик налогов и финансовая опора государства. Социальная ориентация экономики – условие устойчивого экономического роста, предотвращения социальных конфликтов – обеспечивает политике развития страны поддержку населения. Кроме того, усиливается понимание устойчивости экономического роста не только за счет снижения рисков социальной напряженности, но и за счет увеличения потребления в стране. Повышение потребления ведет к росту совокупного спроса, а через него – к увеличению предложения. В социальной политике государства важное занимают затраты на человека, развитие его творческого потенциала с целью повышения конкурентоспособности страны, ее национального

богатства. Необходимость инвестиций в человеческий капитал обусловлена значительным возрастанием роли знаний, научно-технического прогресса, высоких технологий в современной жизни.

Значение социальной политики возрастает, поскольку ускорение экономического роста в условиях интенсивного типа развития происходит на основе структурных перестроек. Макроэкономическая сбалансированность и устойчивое развитие общества все в большей степени становятся зависимыми от согласования интересов общества, хозяйственных звеньев и их работников. Однако усилия государства в решении социальных вопросов подчас **имеют серьезные ограничения со стороны бюджета, поэтому актуализируется вопрос о внебюджетных методах возмещения социальных и чрезвычайных затрат.** Сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, произведенных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков характеризуют макроэкономическое равновесие — центральную проблему общественного воспроизводства. Важно учитывать, что система свободного рынка не имеет внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Еще Кейнс Дж. отмечал необходимость обеспечения баланса между сбережениями и ожидаемыми инвестициями ⁷. ***Неравенство сбережений и инвестиций — причина подъемов и спадов в экономической системе. Так, если инвестиции превышают сбережения, наступает опасность роста инфляции. Если сбережения превышают инвестиции, неизбежен спад и депрессия.*** Согласно этой теории, изменение совокупных запасов потребительских и инвестиционных товаров в основном воздействует на уровень производства и занятости.

Именно поэтому, с нашей точки зрения система страховой защиты капитала должна гарантировать условия для обеспечения уровня экономической активности, поскольку усиливает взаимодействие и непосредственное влияние на все составляющие экономического роста.

Первая составляющая — «потребление» — во многом зависит от системы страхования имущественных интересов предприятий и граждан, позволяющей, без ущерба текущим затратам, возмещать убытки, причиняемые случайными чрезвычайными событиями. Благодаря этому обеспечивается непрерывность производственного процесса.

Вторая составляющая — «инвестиции». Инвестиционный процесс всегда связан с повышенными рисками, обусловленными неопределенностью положительного результата. В данной сфере фактор риска очень

⁷ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М.: 2007 — С. 958.

важен и наличие гарантий возмещения убытков через механизм страхования позволяет, с одной стороны, минимизировать инвестиционные риски, а с другой, обеспечить возмещение потерь и реализацию инвестиционных проектов.

Третья и четвертая составляющие «экспорт» и «импорт» соответственно. При экспорте и импорте особое значение имеют транспортные, складские, политические риски, влияющие на ценообразование и коммерческие результаты. От уровня страховой защиты интересов экспортеров и импортеров во многом зависит возможность принятия решений о заключении экспортно-импортных контрактов, наличие гарантий выполнения обязательств по внешнеторговому контракту. Это все существенно влияет на деловую активность участников внешне-торговых отношений.

Пятая составляющая — «государственные расходы». Их нерациональный рост отрицательно влияет на экономическую активность. Практика возмещения государством за счет федерального, региональных и местных бюджетов убытков, причиняемых чрезвычайными событиями собственному имуществу и имуществу субъектов экономики, ничего общего не имеет с рыночными механизмами и ведет к значительному росту бюджетных расходов. Эти затраты не всегда в необходимых объемах могут быть предусмотрены бюджетом, поэтому они ведут к росту инфляции, и снижению деловой активности.

Как показывает статистика, техногенные аварии на промышленных и социальных объектах возникают объективно вследствие внутренних и внешних факторов. Для наглядности, на рисунке 1 мы привели классификацию основных экономических потерь от катастрофических событий по годам и типам за период 2004—2011 годы⁸.

Как видно из указанного рисунка, за период 2010—2011 годов, наибольший ущерб мировой экономике нанесли такие события, как наводнения, землетрясения. В экономической оценке только за 2011 год, эти природные катаклизмы нанесли ущерб, превышающий 350 млрд. долл., из них 65% приходится на страны Азии и прилегающие к ним территории и регионы.

В настоящее время эти убытки, как правило, покрываются за счет имеющихся в распоряжении предприятия резервов, средств или сбережений. Это неизбежно влечет за собой снижение общей суммы этих активов, а также нарушение запланированных пропорций и структу-

⁸ Reinsurance Market Outlook//Value Creating Capital January 2012 [http://thoughtleadership.aonbenfield.com/]

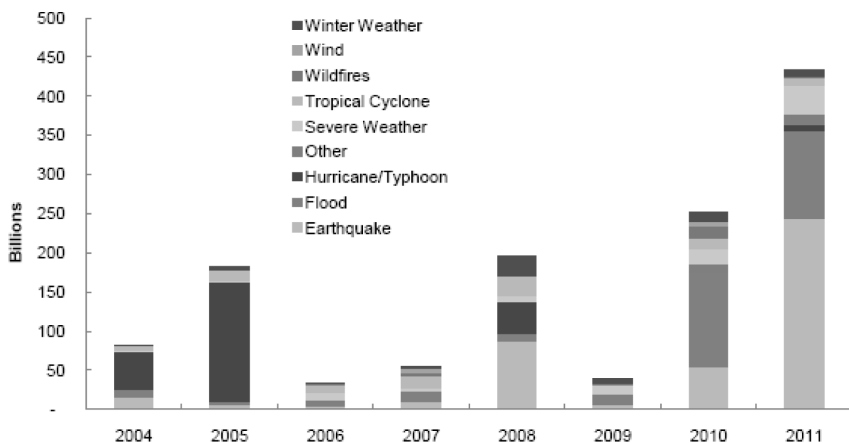


Рис. 1. Классификация основных экономических потерь от катастрофических событий по годам и типам за период 2004-2011 годы (объем потерь в млрд. долл.)

ры текущих затрат. В результате предприятие теряет финансовую и технологическую устойчивость.

С нашей точки зрения, страхование через механизм распределения ущерба среди всех участников страхового фонда во времени и в пространстве позволяет обеспечить уникальный экономический эффект: при минимальных затратах возмещаются максимальные убытки и тем самым оно становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения подобных потерь, механизмом защиты сбережений и инвестиций. **В связи с чем, через механизм страхования создается страховой капитал и наряду со сбережениями он становится ресурсным источником инвестиций при выбытии капитала и равновесным механизмом.**

С учетом изложенных фактов считаем, что **страховой капитал представляет собой сумму уставного капитала страховщиков, а также денежных средств, формируемых за счет взносов государства, субъектов предпринимательства и граждан для восстановления капитала, выбывающего в результате непредвиденных (случайных) событий.** Именно поэтому, возрастает роль страховой защиты, оказывающей непосредственное влияние на устойчивое экономическое развитие современной экономики. Устойчивость экономики рассматривается как обеспечение воспроизводства капитала, под которым понимается физический, природный и человеческий капитал.

Экономисты-классики, признавали определяющую роль капитала в воспроизводственном процессе, но (в силу не существенности его воздействия на экономику того периода) **не придавали должного значения институтам его защиты, главным из которых является институт страхования.** При нынешнем уровне рисков отношение к институтам защиты капитала в корне должно быть изменено. Дело в том, что основная проблема будущего хозяйственного роста будет не столько в возрастающей потребности в средствах на финансирование новых инвестиций, сколько **в необходимости резервирования страхового капитала с целью обеспечения потребностей, влекущих за собой возникновение рисков.**

Поэтому вопрос относительно состава функциональных экономических системы и их роли в обеспечении устойчивого развития экономики нуждается в дальнейшей научной проработке. Особо актуален в настоящее время вопрос выявления **механизма их взаимодействия с системой страховой защиты капитала** в условиях возрастания масштаба экономических рисков.

Рассматривая классическое уравнение производственной функции, можно заметить, что на объем совокупного выпуска в реальном измерении непосредственно влияет запас капитала. Однако здесь имеется в виду совокупный капитал, включающий в себя физический, природный и человеческий капитал. Следовательно, необходима система, обеспечивающая постоянный запас капитала в объемах, необходимых для его восстановления при выбытии в силу внутренних или внешних причин. Данная система должна работать по закону **сообщающихся сосудов — выбытие капитала в одном месте становится толчком к немедленной мобилизации механизмов (ресурсов) для восстановления утраченного равновесия в структуре капитала.** Данная функция должна быть, в основном, **возложена на страховую защиту капитала.**

В этой связи, страхование через механизм проецирования ущерба среди всех участников страхового фонда — становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения непредвиденных потерь, механизмом защиты, накоплений, сбережений и инвестиций. В свою очередь, страховой капитал (наряду со сбережениями) становится экономической формой существования резервов, защиты инвестиций при выбытии капитала и еще одним равновесным механизмом.

Таким образом, анализ экономических причин, обуславливающих необходимость институционализации страхового капитала как элемента системы обеспечения устойчивого развития экономики, определе-

ны нами с точки зрения многоуровневого элемента в рамках следующей иерархии факторов:

Первый уровень — объективное наличие факторов риска на федеральном, региональном и местном уровнях, на производстве и в социальной сфере.

Второй уровень — отсутствие иных эффективных финансовых механизмов у государства, предприятий и организаций по возмещению крупных убытков от стихийных бедствий и катастроф.

Третий уровень — создание и функционирование системы удовлетворения объективных страховых потребностей государства, региональных и местных органов, предприятий, организаций и населения, как условие обеспечения устойчивого развития экономики на микро- и макроуровнях.

С учетом вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в современных условиях возрастает влияние страховой защиты интересов всех субъектов хозяйствования, в том числе государства, частного бизнеса и граждан, что требует формирования национальной системы страхования, реализующей защитную функцию государства от внешних и внутренних рисков.

Используемые источники

1. Reinsurance Market Outlook//Value Creating Capital January 2012 Режим доступа: <http://thoughtleadership.aonbenfield.com/>
2. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. February.
3. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XIV — М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2008.
4. Батадеев В.А. Институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития // Путеводитель предпринимателя. — 2011. — № 9.
5. Гончаров О.Г., Цыганов А.А. Роль института страхования в рамках государственных программ и национальных проектов // Страховое дело. — 2008. — № 2.
6. Воблый Г.К. Основы экономики страхования. М.: Издательский центр «Анкил», 1995.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М.: 2007.
8. Манэс А. Основы страхового дела / Сокр. пер. с нем. — М.: Издательский центр «Анкил», 1992.
9. Сборник типовых правил, условий и договоров страхования / Авт.-сост. Цыганов А. А. — М.: Анкил, 2003.

10. Страхование: Учебник / Под ред. Федоровой Т.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004.
11. Страхование: Учебник / Под ред. Рейтмана Л.И. – М.: Банк и биржевой науч.-консульт. центр, 1992 .
12. Цыганов А.А. Воспроизводственная роль, функции и способы организации объединений страхователей // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – Вып. 21.
13. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М., Изд-во РАГС, 2009.
14. Цыганов А.А., Грызенкова Ю.В. Национальная инновационная система как потенциальный страховой рынок// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2006. – № 6 (9).
15. Цыганов А.А., Грызенкова Ю.В. Теория и практика страхования инновационных рисков. – М.: Изд-во РАГС, 2005.
16. Яхьяев М.А., Кадырова Г.М. Теоретическое значение инвестиционного процесса // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – №14.

Власов А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Российская академия предпринимательства
e-mail. a.vlasov@volny.cz*

Лебедева О. И.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Правовое регулирование
и экономика таможенного дела»,
Московский государственный университет
путей сообщения (МИИТ)
e-mail. olesyagaf@mail.ru*

**Развитие региональной жилищной политики
посредством комплексных методов оценки
земельных участков
(на примере Ярославской области)**

В статье рассмотрены вопросы развития региональной жилищной политики. Государственная жилищная политика в современных условиях выступает движущей силой, одним из экономических факторов способствующих формированию и закреплению в России рыночных отношений. В то же время в настоящее время необходимо констатировать, что в стране еще не донца сформирована государственная жилищная политика.

Ключевые слова: *государство, жилищная политика, земля, ипотека, жилье, регион, кредит, банк, недвижимое имущество, кадастр.*

Vlasov A. V.

*PhD (Economics),
associate professor of the civil law and procedure department,
Russian academy of entrepreneurship*

Lebedeva O. I.

*PhD (Economics), associate professor,
associate professor of the legal regulation
of the economy and customs department,
Moscow State University of Railway Engineering (MIIT)*

**Development of regional housing policy
through comprehensive evaluation methods
of land (in the Yaroslavl region)**

The article discusses the development of regional housing policy. State housing policy in modern conditions a driving force, one of the economic factors contributing to the formation and consolidation of market relations in Russia. At the same time, now it should be stated that the country has not yet formed the bottoms of the state housing policy.

Keywords: *state housing policy, land, mortgage, housing, region, loan, bank, real estate inventory.*

Разработка и формирование любой региональной жилищной программы всегда ставит перед собой основные задачи, среди них наиболее главная выступает снижения социальной напряженности в жилищном вопросе за счет обеспечения доступности жилья для всех категорий граждан, проживающих на территории Ярославской области.

В тоже время разработка региональной жилищной программы обусловлена наличием экономических и социальных предпосылок для становления института ипотечного кредитования в Ярославской области, наличием достаточных, но не всегда полностью организованных инвестиционных ресурсов в регионе, а также необходимостью создания дополнительной нормативно-правовой базы на уровне субъекта Федерации и местного самоуправления ¹.

Основой региональной жилищной политики всегда является комплексный подход к созданию рыночной системы долгосрочного ипотечного кредитования граждан Ярославской области, ориентированный на определение основных направлений по созданию эффективного рыночного механизма жилищного кредитования, позволяющего обеспечить комплексное решение жилищной проблемы, охватывающей все слои населения области.

Проблема жилищного строительства, доступности и качества жилищных услуг напрямую затрагивает интересы конкретного человека, и именно от ее решения зависит качество жизни наших сограждан и их уверенность в завтрашнем дне, гражданская ответственность и социальная защищенность (рис. 1).

Современная региональная жилищная политика должна сделать акцент на решение жилищных проблем основной части работающего населения области, располагающего средними доходами, собственными накоплениями и имеющего жилье в собственности в результате бесplatной приватизации ².

¹ Власов А.В. Проблемы развития «Стратегии ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 1.

² Власов А.В. Посткризисное развитие ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации // Путеводитель предпринимателя. Вып. XIII. – М.: АП «Наука и образование», 2012.



Рис. 1. Механизм государственной поддержки жилищного строительства в Российской Федерации

Необходимо только создать кредитный механизм, при котором основная часть населения могла бы без ущерба для семейного бюджета ежемесячно выплачивать кредит и проценты по нему. Таким механизмом может стать долгосрочное ипотечное жилищное кредитование граждан Ярославского региона.

Всего в Ярославской области по итогам 2012 года, по данным Банка России, было выдано 2050 ипотечных кредитов на сумму 1593,8 млн. рублей.

За 2013 год в Ярославской области на приобретение жилых помещений банками выдано порядка 2 тыс. ипотечных кредитов и займов, общий объем которых составил более 1 млрд. рублей, при этом средняя ставка по ипотечным жилищным кредитам колебалась от 14,5 процента до 16,5 процента в год (что на порядок выше, чем в других регионах страны).

В целях обеспечения жилищного строительства в Ярославской области необходимыми территориями застройки в течение 2011–2015 годов были начаты и частично реализованы мероприятия связанные с формированием земель в целях обеспечения жилищного строительства,

в том числе подготовка территорий и предоставление их путем проведения аукционов организациям строительного комплекса и инвесторам для реализации проектов строительства жилья.

Основной целью данных мероприятий является подготовка территорий муниципальных образований для вовлечения их в хозяйственный оборот и реализации инвестиционных проектов в сфере строительства.

Перед областными исполнительными органами государственной власти Ярославской области органами местного самоуправления муниципальных образований Ярославской области ставится задача по решению всего спектра задач гражданского и промышленного строительства и наполнения его следующими функциями:

- формирование земель под социальное и коммерческое жилищное строительство, строительство предприятий стройиндустрии, технопарков и бизнес-инкубаторов;
- предпродажная подготовка участков для привлечения инвесторов; привлечение инвестиций для комплексного освоения территорий, полномочия Российской Федерации по управлению и распоряжению которыми будут переданы Ярославской области решением Правительственной комиссии по развитию жилищного строительства на основе подготовленных предложений об использовании земельных участков, находящихся в федеральной собственности, Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства.

Комплексное освоение территории в целях жилищного строительства, в том числе земельных участков, предоставленных в соответствии с земельным кодексом Российской Федерации для комплексного освоения в целях жилищного строительства из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в соответствии с генеральным планом и правилами землепользования и застройки муниципального образования предусматривает проведение следующих мероприятий:

- подготовка проектной документации территории (проекта планировки территории и проекта межевания территории) в границах земельного участка, предназначенного для его комплексного освоения в целях жилищного строительства;
- формирование земельных участков в границах земельного участка, предназначенного для его комплексного освоения в целях жилищного строительства, в том числе проведение государственного кадастрового учета;

- обустройство территории посредством строительства (реконструкции) объектов инженерной, социальной и дорожной инфраструктуры в соответствии с местными нормативами градостроительного проектирования (при их отсутствии – обеспечения такой территории объектами указанной инфраструктуры);
- осуществление на данной территории жилищного строительства и иного строительства в соответствии с видами разрешенного использования земельных участков;
- благоустройство территории, в том числе уличное освещение, озеленение, обустройство мест отдыха.

С экономической точки зрения, земля относится к недвижимому имуществу (к недвижимости). В истории экономической теории понятие недвижимость практически не изучалось, и основополагающим в аспекте данного исследования является понятие объект собственности. Но, в экономической теории рассматриваются основные средства производства – труд, земля, капитал. Понятия земли и капитала можно отнести к категории недвижимости. Капитал, в данном случае, а именно здания, сооружения также располагаются на земле и их перемещение невозможно без нанесения ущерба. Это предполагает формирование значительной стоимости объектов недвижимости: сами по себе здания и сооружения теряют свою ценность без земельных участков, на которых они расположены.

Деление имущества на движимое и недвижимое берет свое начало со времен римского права, и общеизвестно, что недвижимое имущество является базой, без которой невозможно существование ни одного развитого общества и государства. Законодательное определение объектов недвижимости дано в Гражданском кодексе РФ, который гласит, что «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты». Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Несмотря на то, что такое определение достаточно широко трактует понятие недвижимости и включает в состав данных объектов и земельные участки, и физически движимые объекты (такие как воздушные и морские суда), на практике, когда встает вопрос об оценке недвижимости, речь, как правило,

идет о зданиях, сооружениях и земельных участках, как расположенных непосредственно под этими сооружениями, так и отдельно.

Функционирование любого экономического объекта, получающего прибыль от своей деятельности или объекта, приносящего пользу своим существованием, например, жилые помещения, удовлетворяющие потребности населения в жилье, невозможно без земли. Понятие «недвижимая собственность» входит в экономическую категорию. Все сферы хозяйственной деятельности приводят к образованию рыночных механизмов в области развития недвижимой собственности. Предприятия строятся на земле, и их существование невозможно без наличия недвижимой собственности. Это условия существования любого хозяйствующего субъекта.

В экономической теории недвижимость (земля, здания, сооружения, расположенные на земле) относятся к экономическим благам, являясь товаром. Товар предполагает на рынке наличие спроса и предложения.

Следовательно, объекты недвижимости также участвуют в операциях купли-продажи, где основополагающим фактором выступают предпочтения потребителей. Это составляет микроэкономический уровень, на котором основу составляют потребители, которые хотят приобрести недвижимость по меньшей цене и с наилучшим качеством, и продавцы, стремящиеся продать недвижимое имущество по более высокой цене.

На макроэкономическом уровне категория «недвижимость» также предусматривает наличие некоторых показателей, указывающих на уровень развития страны, например, формирование производственных мощностей в стране или среднее количество жилой площади на душу населения)

Недвижимость как товар обладает большей долговечностью, он стационарен, его нельзя перемещать, чрезмерно накапливать, он поддается меньшему моральному износу, по сравнению со многими средствами производства и предметами потребления. Более того, некоторые объекты недвижимости, которые не могут быть больше использованы по своему назначению (жилье, и т.д.), превращаются в памятники архитектуры, и их стоимость возрастает.

В настоящее время существует несколько классификаций объектов недвижимости. Недвижимость делится на объекты производственного и непроизводственного назначения – это политэкономическая классификация, отражающая потребительскую и производительную сферы функционирования недвижимости, которая является основной.

Кроме этого, можно встретить и другие интересные классификации.

Например, от функций, которые выполняет объект недвижимости, выделяются группы пользователей по видам деятельности. Эта классификация принята в зарубежной литературе, строится по принципу функционального назначения объектов недвижимости.

Характеристики рынка недвижимости весьма многогранны и отличаются от товарного рынка. Они включают: стационарность, редкость, капиталоемкость, специфика оборота и кругооборота. Недвижимая собственность обладает специфическими характеристиками, не свойственными другим товарам в экономике.

Стационарность недвижимого имущества может поднять ценность и полезность объекта и, наоборот, снизить его стоимость: географическое положение недвижимости, климатические особенности региона и т.д. играют важную роль в формировании идеи о покупке объекта. Редкость недвижимой собственности приводит к мыслям о том, что необходимо эффективно использовать уже застроенные территории населенных пунктов.

Капиталоемкость означает, на рынке недвижимости, аккумуляцию денежных средств: для покупки объектов недвижимости требуется высокий уровень дохода. Оборот и кругооборот опирается на делении рынка недвижимости на первичный и вторичный, где на первом вводятся вновь построенные объекты недвижимости, разработанные территории, а на втором продаются и покупаются объекты недвижимости, уже ранее используемые продавцами в собственных целях. Следовательно, произведенный объект-товар на рынке недвижимости остается длительное время в качестве предложения³.

Также недвижимость довольно часто используют в качестве объекта инвестиций и в таких операциях как лизинг, ипотека и т.д.

Объекты недвижимого имущества можно подразделить и по происхождению:

- недвижимость, созданная природой без трудового участия человека;
- недвижимость, являющаяся результатом человеческого труда;
- недвижимость, созданная человеком, но связанная основой с природной настолько, что не может функционировать без неё.

Всеобщим базисом социальной и экономической деятельности человека является земля, она создана природой и по своему существу

³ Эпштейн Е. М. Российские коммерческие банки. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2011.

естественна. В недвижимой сфере — это земельный участок, имеющий фиксированную границу, местоположение, площадь, правовой статус, которые прописываются в Государственном земельном кадастре.

Объекты недвижимости (искусственные постройки), расположенные на земельных участках, обладают некоторыми родовыми признаками, такими как: долговечность, материальность, стационарность (неподвижность). Эти признаки позволяют отличать недвижимость от объектов движимого имущества.

Жилые здания, согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП), в зависимости от материала конструкций этих зданий (стен, фундамента, перекрытий), можно подразделить на 6 основных групп, учитывающих нормативный срок службы от 15 до 150 лет.

Недвижимость приобретается полностью, покупка по частям, чаще всего, не представляется возможным. Это объект долгосрочного инвестирования с высоким уровнем вложений, но достаточно быстрым сроком окупаемости. Затраты на недвижимость окупаются довольно быстро, всё зависит от экономической ситуации страны, региона и т.д., поэтому вложения в недвижимость выгодно, и многие люди стремятся инвестировать свои свободные денежные средства именно в недвижимое имущество.

В понятии «недвижимое имущество» сосредоточены государственные интересы и экономические интересы, что приводит к тому, что недвижимость требует обязательной государственной регистрации прав на свои объекты. А так как передача прав на объект недвижимости путем физического перемещения невозможна, связь между объектом недвижимого имущества и субъектом прав на этот объект невидима⁴.

Все эти физические особенности и характеристики рынка недвижимости, опирающиеся на природные начала (земля), дают право отнести данный рынок к рынку благ и объекты недвижимости считать товаром, приносящим полезность любому субъекту данного рынка благ.

Спрос на недвижимость подчиняется общим законам функционирования рыночной экономики, находясь в обратной зависимости от ценового фактора. Это отражается в отрицательном наклоне кривой спроса. Характер изогнутости различается на различных интервалах кривой, что связано изменениями эластичности спроса. Длительность интервалов зависит от степени реакции потребителей в ответ на изменение показателей рынка недвижимости.

⁴ Максимов С.Н. Российский рынок недвижимости: становление и проблемы: Монография. — СПб.: СПбГИЭУ, 2011.

Отложенный спрос и неоправданные ожидания характеризуют неэластичный участок кривой спроса; этап стабилизации и насыщения рынка приводит к некоторому росту эластичности. Однако возможность более значительного роста эластичности, который мог бы произойти при поступлении на рынок недвижимости дополнительных финансовых ресурсов в большом объеме, нивелируется стационарностью, высокой стоимостью и низкой ликвидностью товара на рынке недвижимости. Эти его особенности оказывают тормозящее влияние на рост эластичности спроса, в результате чего общая эластичность спроса на рынке недвижимости остается низкой.

Предложение недвижимости в краткосрочном периоде неэластично, что вызвано длительностью технологического процесса, невозможностью мгновенного производства (строительства или реконструкции) недвижимости или ее уничтожения (за счет амортизации или разрушения) в ответ на изменение спроса или его структуры. В долгосрочном периоде прямая предложения жилья будет выглядеть как кривая с положительным наклоном, что отражает рост эластичности предложения по цене в связи с возможностью учесть результаты воздействия инвестиций. На разных рынках, составляющих рынок недвижимости, эластичность спроса и предложения неодинакова⁵.

Стационарность объектов недвижимости является причиной их низкой ликвидности, что ведет к росту издержек и рисков; уникальность товара и индивидуальность сделок препятствуют установлению равновесия спроса и предложения; вследствие высокой стоимости объектов недвижимости становится необходимым привлекать крупные пороговые инвестиции для вхождения в отрасль, что тормозит развитие конкуренции.

Несмотря на то, что не совершенность рынка недвижимости во многом объективна, она может до некоторой степени понижаться с ростом уровня развития рынка.

Выявлено, что к снижению степени не совершенности рынка недвижимости может привести: рост информированности участников рынка недвижимости за счет активизации профессиональных посредников и расширения спектра предоставляемых ими услуг; повышение уровня конкуренции при активизации сопутствующих и смежных рынков; внешнее воздействие, активизация других, более совершенных рынков, в первую очередь — рынка финансовых активов.

⁵ Яськова Н. Финансы и кредит в строительстве. — М.: Молодая гвардия, 2011.

Для решения управленческих задач необходимо выполнение следующих условий: создание информационной базы, на основе которой будут приниматься управленческие решения; оптимальная система распределения объектов недвижимого имущества по типам; определение программы управления недвижимостью; надлежащая техническая эксплуатация и продвижение объектов на рынок; формирование инвестиционных потоков в объекты недвижимости; обеспечение минимальных затрат на систему управления объектами недвижимости. При этом предлагается выделить отдельные уровни управления объектами, представленные на схеме.

Таким образом, обосновывается необходимость в целях поддержки и развития жилищного строительства использовать различные способы поддержки, среди них: использование государственно-частных партнерств; кредитование застройщика с помощью ипотечного механизма; предоставление налоговых льгот, внедрение региональной программы стимулирования застройщиков жилья эконом-класса, земельная ипотека, своевременное обеспечение земельных участков под жилищное строительство коммунальной инфраструктурой посредством альтернативного финансирования без повышения тарифов на коммунальные услуги.

Используемые источники

1. Постановление Правительства Ярославской области от 26 января 2011 г. № 9-п «Об утверждении региональной программы «Стимулирование развития жилищного строительства на территории Ярославской области» на 2011–2015 годы.
2. Асаул А.Н., Старинский В.Н. Рынок недвижимости – новая социально-экономическая реальность. – СПб, 1998.
3. Власов А.В. Посткризисное развитие ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Путеводитель предпринимателя. Вып. XIII. – М.: АП «Наука и образование», 2012
4. Власов А.В. Проблемы развития «Стратегии ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» // Теория и практика общественного развития. – № 1. – 2011.
5. Максимов С.Н. Российский рынок недвижимости: становление и проблемы: Монография. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011.
6. Малеева Т.В. Формирование факторов и условий устойчивого развития крупного города на основе эффективного использования земельных ресурсов. Диссер. 2005 г.
7. Эпштейн Е. М. Российские коммерческие банки. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2011.
8. Яськова Н. Финансы и кредит в строительстве. – М.: Молодая гвардия, 2011.
9. Справочная правовая система «Гарант».

Вячина И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ
e-mail: irav69@yandex.ru*

Хайруллина Ф. Х.

*кандидат педагогических наук, доцент,
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ
e-mail: firaja@bk.ru*

Возможность применения банковского контроллинга

В связи с неразвитостью контроллинга в банковской системе рассмотрен целый ряд концепций контроллинга, общепринятых в зарубежной практике. Изложены основные концепции, используемые при контроллинге в современных условиях.

Ключевые слова: *контроллинг, банковская система, концепции контроллинга, управленческая информационная система, планирование и контроль.*

Vyachina I. N.

*PhD (Economics), associate professor,
Naberezhnye Chelny institute (branch) of KFU*

Khairullina F. Kh.

*PhD (Pedagogy), associate professor,
Naberezhnye Chelny institute (branch) of KFU*

Possibility of using bank controlling

In connection with the lack of development of controlling a number of conceptions of controlling generally accepted in international practice is considered in the banking system. The basic concepts used for controlling in modern conditions are expounded.

Keywords: *controlling, banking system, controlling conception, administrative information system, planning and control.*

Банковская система — одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. За весьма короткий срок в России была создана и получила развитие двухуровневая банковская система с новыми формами управления банками, новыми видами банковских услуг, банковскими технологиями выполнения операций.

Однако, становление российской экономики в целом, и банковского сектора, как ее составной части происходит с большими трудностями.

Применительно к банкам можно выделить три основные задачи контроллинга:

1) построение и поддержание инфраструктуры, ориентированной на управление банком путем управления доходностью. Здесь контроллингу придаются системообразующие функции, поскольку организационная структура банка, системы планирования и контроля, а также система управленческой информации должны соответствовать принятой концепции, в частности, ориентации на доходность;

2) реализация специфических банковских функций контроллинга с тем, чтобы путем последовательного поэтапного выполнения этапов анализа, планирования и контроля гарантировать замкнутость цикла контроллинга;

3) выполнение отдельных функций банковского менеджмента: портфельного, структуры баланса, бюджета в соответствии с принципами ориентированного на доходность управления банком. У контроллинга нет полномочий принятия решений, но он информационно поддерживает отдельные сферы менеджмента [1].

Контроллинг – система экономического управления производственно – хозяйственной деятельностью фирмы. В той или иной степени элементы контроллинга применяются на любом предприятии независимо от того, используется этот термин или нет. С общепринятым понятием контроля контроллинг почти ничего общего не имеет [2].

Контроллинг в банке выполняет системную функцию, позволяя интегрировать и координировать процессы банковского менеджмента, в том числе и кредитного риск-менеджмента. Координация состоит в согласовании взаимосвязей между элементами системы «банк» и призвана обеспечить обратную связь в контуре регулирования [3].

Адаптация к изменениям внешней среды, потребность в реорганизации внутренних процессов значительно усложняют процесс управления организацией [4]. Данной проблемой заинтересовались отечественные банковские аналитики и практики после выхода в 1997 году перевода книги Д. Хана «Планирование и контроль: концепция контроллинга».

К сегодняшнему дню специалистами рассмотрен целый ряд концепций контроллинга, общепринятых в зарубежной практике: управленческого учета, управленческой информационной системы, планирования и контроля, координации, системообразующего контроллинга, координации процесса принятия решений [3].

Концепция управленческого учета (Р. Манн, Э. Майер, Х. Фольмут).



Концепция управленческой информационной системы (Х. Берр, П. Прайсслер). Адепты концепции «контроллинг — управленческая информационная система» подразумевают под контроллингом информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений — сбор и обработку информации, используемой при планировании, контроле и регулировании показателей.



Концепция планирования и контроля. К числу сторонников данной концепции относятся Д. Хан, Д. Шнайдер, П. Хорварт.



Концепция координации. Судя по названию концепции уже можно предположить, что ее сторонники акцентируют внимание на координирующей роли контроллинга (А. Шмидт, Й. Вебер, А. Зунд).



Координация состоит не в управлении поведенческими характеристиками открытых рискованных позиций, а в управлении процессом управления и используется в качестве универсального инструмента для согласования циклов (функций) управления. Помимо задач внутреннего учета (как в предыдущей теории), концепция включает управление персоналом, инвестициями, маркетингом, логистикой. В соответствии с четвертой концепцией, контроллинг обеспечивает обратную связь в контуре управления за счет методов координации (в случае стратегического планирования) и регулирования (при оперативном планировании) в любой предметной области.

Концепция системообразующего контроллинга. Представители данной концепции (Х. Штайман, И. Сьюрц, В. Ньюман).



В данной концепции упор делается на строгую формализацию процесса обработки информации, акцент переносится на системы управления знаниями, а не данными.

Концепция координации процесса принятия решений. Приверженцы данной концепции (Г. Пич и Э. Шерм).

Недостаток данной концепции в принижении роли управленческого воздействия руководителя. Формализация процесса принятия управленческих решений переводит деятельность руководителя из области искусства в рациональную сферу.



Вместе с тем, две последние концепции контроллинга при ограничении избыточного формализма наиболее приемлемы и непротиворечивы, ибо создают возможность выделения контроллинга в отдельную теорию с собственным предметом, целями, функциями и методами.

Каждая из перечисленных концепций контроллинга носит ограниченный, частный характер и соответствует начальным этапам и раннему опыту внедрения контроллинга в практику управленческой деятельности [5]

Концепция контроллинга широко используются в целях повышения эффективности управления организацией и достижения целей стратегии, утвержденной руководством. Исходя из исторических предпосылок появления контроллинга в реальном секторе экономики, в частности на промышленных предприятиях, степень изученности концепции применительно к производству остается наиболее высокой среди других отраслей. Несмотря на зарождение контроллинга на рубеже XIX и XX вв., только в 1980-е гг. новая концепция управления стала проникать в сферу услуг: банки, страховые компании, медицинские учреждения [6], [7]. Механизмы внедрения контроллинга на промышленных предприятиях проработаны в достаточной мере, что нельзя сказать о коммерческих кредитных организациях.

Все это вызывает необходимость появления функции поддержки управления – контроллинга, выполняющего задачи интеграции, координации внутрибанковских процессов и информационно-аналитического обеспечения руководства при принятии управленческих решений.

Используемые источники

1. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2010.
2. Лапуста М.Г., Никольский П.С. Современный финансово кредитный словарь. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Ковалев А.В. Архитектура банковского контроллинга // Журнал «Финансовый Директор». – 2007. – № 12.
4. Карминский А.М., Ряховская О.Н. Стратегический и оперативный контроллинг в коммерческом банке // Российское предпринимательство. – 2001. – № 1 (13). – С. 105–111.
5. Насыров И.Н., Вячина И.Н., Хайрулина Ф.Х. Возможность применения контроллинга для управления прибылью предприятия // Ученые записки. Вып. XXXVII. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 297–303.
6. Хан Д., Хунгенберг Х. Планирование и контроль. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 215.
7. Карминский А.М., Оленев Н.И. Контроллинг в бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 181.

Герасименко М. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: marixa_@list.ru*

Противодействие манипулированию ценами как фактору повышения рисков инвесторов

За свою продолжительную историю фондовый рынок России перенес стремительные взлеты и глубокие падения. Находясь в постоянном развитии, он подвергается влиянию различных сил и факторов, способствующих росту или снижению котировок ценных бумаг, совершенствуется его инфраструктура, появляются новые финансовые инструменты. Становление рынка ценных бумаг в России, как правило, идет методом проб и ошибок, а потому закономерно сопровождается громадными потерями экономического и социально — политического характера.

В статье рассмотрены проблемы, связанные с манипулированием цен, и предложены меры по их предотвращению.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, инсайдер, манипулирование, фондовая биржа.

Gerasimenko M. A.

*PhD (Economics), associate Professor of Finance department
of the North-Caucasian Federal University*

The prevention of price manipulation as the factor of increase of investors` risks

During its long history, the Russian stock market suffered a rapid UPS and deep fall. Being in constant development, it is influenced by different forces and factors contributing to growth or decline in quotations of securities, improving its infrastructure, new financial instruments. The formation of the securities market in Russia, usually just by trial and error, and therefore naturally accompanied by huge losses in economic and socio — political nature.

The article deals with the problems associated with the manipulation of prices, and proposed measures for their prevention.

Keywords: Securities, insider, manipulation, stock exchange.

Рынок ценных бумаг в России развивается на основе уже серии принятых Законов и нормативных актов, регулирующих как его обращение, так и действия на нем профессиональных участников. Вместе с тем, возникает круг недостаточно проработанных вопросов, связанных с возможными нарушениями в сфере совершения сделок с ценными бумагами, которые не всегда заметны для инвесторов.

Большая часть иностранных специалистов стран устойчивого рыночного хозяйствования выделяют четыре вида нарушений при торговле ценными бумагами:

1. Манипулирование (манипуляция) ценами.
2. Торговля с использованием инсайдерской информации равно как «внутренней» информации.
3. Опубликование недостоверных отчетов.
4. Обман при публичном размещении (предложении) ценных бумаг.

Проблемы, связанные с манипулированием (манипуляциями) цен, наиболее сложные с точки зрения их доказуемости. Более того, что является в способах манипулирования ныне преступлением против общества, в то время, когда они использовались, были вполне законными [1].

Под манипулированием рынка признаются действия участника (участников) торгов, направленные на создание ложных ценовых ориентиров и/или имитацию ложной торговой активности путем объявления заявок на совершение сделок с ценными бумагами и/или умышленное совершение сделок с ценными бумагами с ценовыми условиями, существенно отличающимися от объективных рыночных условий, либо в существенном объеме, либо в большом количестве, следствием которых является введение в заблуждение участников рынка ценных бумаг, инвесторов, эмитентов ценных бумаг относительно уровней цен, либо ликвидности рынка.

В свою очередь, американское законодательство согласно Закона о торговле ценными бумагами 1934 года определяет манипуляцию ценами как:

1. Создание недостоверной (ложной) торговой активности ценными бумагами или сделки с реальным результатом, но которые, однако, не ведут к изменению состава владельцев ценных бумаг.
2. Торговля реальная или мнимая на повышение или понижение цены для целей побудить других лиц купить или продать ценные бумаги.
3. Распространение недостоверной информации в процессе торговли.

Исходя из приведенных сравнительных определений представляется, что необходимо, во-первых, законодательно закрепить понятие манипуляции ценами и рынком, во-вторых, определить, что цель манипуляции — это не просто дестабилизация рынка, а побуждение других купить или продать ценные бумаги. По своей природе манипулирование представляет собой контролирование курсов ценных бумаг; по своей сути оно является попыткой продавать ценные бумаги по ценам выше или ниже тех, которые бы установились в результате нормального воздействия соотношения спроса и предложения. Манипулятор при этом старается получить прибыль или, наоборот, избежать убытков путем установления фиктивных цен, как правило, за счет инвесторов. Именно поэтому основной задачей организованного рынка ценных бумаг явля-

ется установление рыночной цены на тот или иной вид ценных бумаг и обеспечение совершения сделок по этой или близкой цене. В российских условиях малый по объему рынок корпоративных ценных бумаг, не подкрепленный достаточными денежными ресурсами, распределенными совершенно неравномерно среди участников рынка, легко может стать жертвой манипуляций рынком. Манипуляции в итоге приводят к полной незащищенности инвесторов и потере ими своих вложений, в этой связи принятие жестких мер к профессиональным участникам рынка ценных бумаг вполне оправдано [2].

В практической жизни действия лиц, осуществляющих манипулирование (особенно в электронных торговых системах организованных рынков, где контрагенты в сделке не раскрываются на экране монитора) невозможно визуально отследить. Гарантом от их негативного влияния в первую очередь является культура самих участников рынка, их желание, безусловно, выполнять сообща принятые правила, а затем уже жесткая система контроля и мер к нарушителям. Но соблазн побудить других лиц купить или продать ценные бумаги по заведомо завышенной или заниженной цене является основным движущим мотивом спекулянтов на рынке ценных бумаг. Учитывая, что рынок акций, производных ценных бумаг является изначально рискованным, то задача регулирующих органов снизить возможности для проведения манипулирования рынком со стороны его участников [3].

Фондовая биржа, как и любая другая торговая система, является местом, где постоянно в ходе торговой сессии создаются искусственные диспропорции в ценах, которые могут привести к эффекту манипуляции. Самый простой вариант для совершения манипуляции наступает тогда, когда заявки на продажу и покупку ценных бумаг существенно отличаются друг от друга и есть возможность совершить сделку по любой из цен в диапазоне (спрэд-разница между ценами предложения и спроса), повлияв при этом на сводный индекс. Если сводный индекс цен на западных биржах в течение дня упадет на 10%, то при их сбалансированном спросе и предложении можно искать причины кризисных явлений в экономике и ущерб в этой ситуации будет нанесен как инвестору, так и каждому эмитенту, а значит, и стране в целом. Если в России колебания цен будут иметь такие же величины, то это отнюдь еще не является признаком объективных процессов в экономике. Чаще всего — это сопряжено с манипулированием рынком. Плохая система раскрытия информации на рынке ценных бумаг влечет появление слухов, домыслов, роль которых в российском обществе остается высокой. С учетом этих обстоятельств, а также низкой

ликвидности российского рынка, фондовая биржа опережая события, в начале торгов, когда возможен большой спрэд, вводит предторговый период (сделки не совершаются, а подаются только заявки цен) в течение 10 минут (в ситуации неопределенности на рынке возможно его удлинение, как правило, до момента сбалансирования спроса и предложения курсов ценных бумаг — установления минимального спреда до 1–5 пунктов), что не позволяет участникам торгов использовать в целях манипулирования сильно отличающиеся друг от друга верхние и нижние цены предложения и спроса. Такая ситуация заставляет быть более осмотрительными и самих инвесторов. Открыв торговую сессию, биржа устанавливает на весь торговый период текущего дня ценовой «коридор» изменения индекса биржи в соответствии с утвержденными ФСФР (ФКЦБ) нормативами. Таким образом, и в данном случае, биржа защищает инвесторов как от чрезмерного падения цен, так и их необоснованного роста. При достижении средневзвешенной цены верхнего или нижнего уровня коридора торги останавливаются, идет согласование с ФСФР возможности изменения ценового «коридора», тем самым, давая «остыть» участникам торгов и предупреждая инвесторов о разбалансированности рынка.

Опираясь на вышеизложенное можно сказать, что другим способом сведения к минимуму эффекта манипулирования ценами при низкой ликвидности рынка ценных бумаг является введение института маркет-мейкеров.

Одной из наиболее эффективных мер против манипулирования ценами является то, что Правилами биржевой торговли фондовой биржи запрещены сделки, которые не ведут к изменению состава владельцев ценных бумаг — это так называемое чистое манипулирование. О таких сделках в США говорят как о продажах-«стирках» (wash sales), которые были одной из наиболее ранних форм манипулирования рынком. По своей сути это псевдопродажи. [4]

Намного сложнее признать манипулированием цен массированные действия членов биржи, направленные на повышение или понижение цен в целях побуждения других участников торгов продать или купить ценные бумаги.

Другим вариантом манипуляции может быть устное соглашение нескольких человек об активной торговле на бирже конкретными ценными бумагами. В данном случае успешная манипуляция всегда приносит доход. Если инвесторы принимают участие в повышении цен, операция упрощается и прибыли не за горами; если же инвесторы индифферентны — члены пула занимаются куплей-продажей ценных бумаг между собой.

Как правило, в зарубежной практике распускаемые слухи в итоге не являются той информацией, которая может существенно повлиять на ценообразование (привыкли опираться только на достоверную информацию) и это уже больше относится к следующему виду нарушений при торговле ценными бумагами.

Мы рекомендуем не меньшую роль в вопросах манипулирования ценами на основе «внутренней» информации отводить самим эмитентам.

Компания-эмитент обязана разработать руководящие указания по сделкам с ценными бумагами, выпускаемыми ею, для членов совета директоров или управляющих. Эти указания должны определять, когда таким лицам разрешено покупать и/или продавать акции, другие ценные бумаги. Этот период должен быть «привязан» по времени к моменту выпуска важной информации.

В случае совершения сделки с использованием служебной информации одно лицо получает выгоду, которую оно не смогло бы получить, если бы не обладало такой информацией. Налицо присутствует фактическое неравенство сторон в сделке. Следовательно, права контрагента оказываются в этой ситуации нарушены. Очевидно, что если бы контрагент по сделке получил бы такую же информацию, то он не совершил бы сделку или совершил бы ее на иных условиях.

В этой связи необходимо внести соответствующие изменения в действующий Закон, указав, что последствия совершения сделки с использованием служебной информации зависят от условий ее совершения. Данная сделка может быть признана недействительной по ст. 179 ГК РФ как сделка, совершенная под влиянием обмана, если будет доказано, что лицо, обладающее инсайдерской информацией, умышленно вводило другую сторону в заблуждение (например, уверяло, что дела эмитента идут совсем плохо, хотя на самом деле зная об улучшении его финансового положения и т.п.).

Необходимо также внести соответствующие изменения в Закон, указав, что сделка, совершенная с использованием служебной информации, может быть признана недействительной по иску другой стороны (по аналогии с конструкцией ст. 173, 174 ГК РФ (защита добросовестного контрагента). В данном случае, это лицо, не владевшее такой информацией. Такое лицо должно иметь право выбора и если совершенная сделка оказывается к его выгоде, то она должна оставаться в силе.

Практика развития рынка ценных бумаг в России будет преподносить все новые и новые вопросы на стыке рассматриваемых проблем экономико-организационного и юридического характера, затягивать их разрешение равно как ущемление законных прав и интересов всех без исключения инвесторов.

Используемые источники

1. Куликова Е.И. Регулирование российского рынка ценных бумаг: Монография. — М.: Типография ВГНА, 2011.
2. Маковецкий И.Ю. Инвестиционный процесс и рынок ценных бумаг: механизм функционирования, современное состояние и перспективы: Учеб. пособи. — М.: Акция, 2010.
3. Рынок ценных бумаг в России: Учебное пособие / Под ред. Н.Л. Макаренко, Н.Н. Косаренко. — М.: Изд. «Наука», 2011.
4. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. Л.А. Чалдаевой, А.А Кипячкова. — М.: Изд. «Юрайт», 2012 г.

Мацуленко А. А.
аспирант,
кафедра «Менеджмента и маркетинга спортивной индустрии»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: matsulenko@mail.ru

Маркетинговые коммуникации в спорте

В статье рассмотрены теория и практика использования системы построения отношений с клиентами, рекламы, PR, спонсорства и других маркетинговых коммуникаций в спорте в Российской Федерации.

Ключевые слова: *спортивный маркетинг, отношения с клиентами, управление отношениями, реклама, PR, паблисити, личный контакт, стимулы, реклама в местах продаж, лицензии, спонсорство.*

Matsulenko A. A.
postgraduate student, chair of management and marketing
of the sports industry, The Russian Economic University of G. V. Plekhanov

Marketing communications in sports

The article describes the theory and practice of the system of building relationships with their customers, advertising, PR, sponsorship and other marketing communications in sports in Russia.

Keywords: *Sports marketing, relationships with customers, relationships management, advertising, PR, publicity, personal contact, incentives, advertising in points of sale, license, sponsorship.*

Важнейшей составляющей спортивного маркетинга являются маркетинговые коммуникации. Маркетинговые коммуникации – это деятельность, которая обеспечивает передачу информации о товаре, услуге или компании потребителям. Бич и Чедвик, основываясь на работах Котлера и Ирвина, делают предположение, что маркетинговые коммуникации состоят из восьми основных компонентов: (1)

- построение отношений и управление ими;
- реклама;
- PR и паблисити;
- личный контакт;
- стимулы;
- реклама в местах продаж;
- лицензии;
- спонсорство.

Построение отношений и управление ими.

Построение и управление отношениями – трудоёмкий и долгий процесс, который имеет высокую отдачу. Отношения с клиентами выстраиваются годами. Суть в том, что компании должны учитывать мнения и пожелания зрителей при доработке основного продукта и при разработке сопутствующих продуктов. Построение отношений и управление ими – один из основных маркетинговых трендов современности. Ярким примером может послужить опыт туристических компаний, которые для привлечения максимального числа потребителей размещают множество статей у себя на веб-сайтах, организывают познавательные рассылки материалов на электронную почту, посвящённых интересующей стране.

Реклама.

Согласно ФЗ «О рекламе» от 22 февраля 2006 г. реклама – это «информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределённому кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке». (2) Чаще всего под рекламой понимаются платные объявления с информацией о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях. Существует также и бесплатная реклама, но её количество несущественно. Огромнейшей рекламной площадкой в XXI веке стал интернет. В 2012 году рынок контекстной рекламы в Российской Федерации составил 44,3 млрд. рублей. По сравнению с 2011 годом данный рынок вырос на 44%. (3) На данной площадке активно рекламируются и спортивные соревнования. Помимо прямой рекламы существуют и другие её виды. Одним из примеров может быть включение наименования бренда спонсора в название спортивного объекта. Два футбольных стадиона, расположенных в Москве, которые готовятся к открытию в ближайшее время, включают в себя название компаний-спонсоров: «ВТБ Арена» – стадион футбольного клуба «Динамо» (Москва), «Открытие Арена» – стадион футбольного клуба «Спартак» (Москва).

PR и паблисити.

Одним из инструментов, используемых спортивными маркетологами, является PR. PR расшифровывается как Public Relations и дословно переводится с английского как отношения с общественностью. PR представляет собой деятельность, направленную на повышение репутации организации с целью позитивного воздействия на мнения и поведение аудитории.

Ни одна спортивная организация не обходится без применения PR. Каждая взаимодействует с множеством различных аудиторий, таких как:

- члены организации;
- болельщики;
- инвесторы;
- средства массовой информации;
- другие организации;
- спонсоры;
- спортивные ассоциации;
- прочие аудитории.

Взаимодействие с аудиториями может помочь спортивной организации в период слабых спортивных результатов, показывая публике положительные моменты в сложившейся ситуации.

В понятие PR входят различные направления деятельности организации:

- паблисити;
- спонсорство;
- благотворительность;
- проведение мероприятий;
- отношения со СМИ;
- общественная деятельность.

Всё большее количество организаций в России осознаёт важность PR, с этим связан стремительный рост инвестиций в данную деятельность. Например, согласно информации, предоставленной «Ассоциацией компаний консультантов в области связей с общественностью», объём российского рынка PR в 2008 году составил 2,5 млрд. \$ против 1,75 млрд. \$ в 2007.

Составной частью деятельности в области связей с общественностью является внутренний PR, который представляет собой выстраивание доверительных отношений персонала компании с её руководством и включает в себя:

- корпоративную культуру;
- модель мотивации сотрудников;
- принятие цели и миссии компании;
- структуру взаимодействия сотрудников и отделов организации.

Паблисити является важной составляющей PR и представляет собой процесс управления информацией и представления её общественности. Данный вид маркетинговых коммуникаций следует отличать от рекламы и спонсорства, так как паблисити, как правило, — это инфор-

мация, размещённая в средствах массовой информации без оплаты коммутатору (средству массовой информации). Данная информация собирается по инициативе представителей СМИ для увеличения собственной аудитории. Примерами паблисити в спортивной индустрии являются спортивные колонки в журналах и газетах, сайты, посвящённые спорту (такие как sovsport.ru, championat.com, flnews.ru и др.), а также SMS-рассылки с результатами соревнований.

Личный контакт.

Личный контакт адаптирует рекламу под каждого конкретного потребителя. Конечной целью личного контакта как одной из составляющих маркетинга отношений является поддержание лояльности клиентов. Существует несколько уровней лояльности потребителей. На низшем уровне располагаются клиенты, пришедшие в организацию по определённой акции или распродаже. Минус данного уровня в том, что целью акций и распродаж является получение выгоды в краткосрочном периоде, для средне- и долгосрочных периодов используются два высших уровня. Средний уровень представляет собой индивидуальный обмен информацией между спортивной организацией и потребителем, разработку индивидуальных скидочных программ (например, при покупке абонемента на сезон). Высший уровень предполагает долгосрочное членство в спортивной организации, а также создание тесных отношений между организацией и спонсором. Одним из привлекательных стимулов для болельщиков является открытость и доступность спортсменов. Подобная практика используется, например, во многих футбольных клубах, когда организовывается автограф-сессия, а также в гонках мировой серии «Рено», когда болельщики беспрепятственно могут посетить боксы команд.

Особое место в маркетинговых коммуникациях занимают прямой маркетинг, маркетинг баз данных и интернет-маркетинг. Они являются фундаментом личного контакта.

Прямой маркетинг включает в себя рассылку каталогов и иной печатной продукции, телемаркетинг, электронные автоматы и прямые продажи.

Маркетинг баз данных — сбор информации о клиентах в специализированные базы данных и использование этих данных в маркетинговых целях. Часто данный вид маркетинга является составляющей частью элементов прямого маркетинга и онлайн-маркетинга. Например, веб-сайты спортивных организаций предлагают посетителям подписаться на электронную рассылку их новостей. Введённые данные включаются в специализированные базы данных и активно используются в интернет-маркетинге.

Интернет-маркетинг — это использование методов и практик традиционного маркетинга в интернете. В настоящее время идёт бурный рост рынка интернет-маркетинга. Билеты на большинство спортивных событий можно купить в интернете, не выходя из дома, заказав доставку на дом или распечатав купленный билет, используя принтер. Также через интернет осуществляются трансляции спортивных событий. Трансляции многих крупных событий не являются бесплатными для потребителей. Также с конца 2000-х годов активно началось создание приложений для смартфонов и планшетов. Данные приложения помогают потребителям активнее следить за соревнованиями. Например, в приложении «F1 live timing» болельщики «Формулы-1» могут увидеть в прямом эфире информацию о времени прохождения дистанции любого выбранного гонщика. Также это приложение показывает физическое местоположение каждого болида на схеме трассы благодаря встроенным в них навигационным датчикам (GPS). Несмотря на относительно высокую стоимость приложения, оно является одним из самых популярных в категории «спорт».

Стимулы.

Стимулами являются поведенческие реакции человека на определенное событие, подталкивающие его на покупку. Чаще всего стимулы являются нематериальными. Стоит понимать, что стимулы подталкивают к принятию решения не только болельщиков, но и другие типы потребителей рынка спортивной индустрии — участников спортивных соревнований и спонсоров. Примерами стимулов являются престиж соревнования или клуба, потребность в самовыражении, желание спортсмена или тренера работать в клубе, обусловленное любовью к путешествиям.

Реклама в местах продаж.

Данный вид коммуникаций на рынке спорта используется при оформлении мест продаж и включает в себя различные постеры, баннеры, знаки, флаги, вымпелы. Огромное значение имеет фактическое место проведения спортивного события. В соответствии с данным местом проведения определяется стратегия размещения рекламы и выбор точек продаж.

Лицензии.

В наше время огромную роль в маркетинге и экономике в целом играют бренды. Логотипы множества крупных компаний узнаваемы большинством населения. В число узнаваемых брендов входят и крупные спортивные клубы. Клубы продают права на использование их логотипов на сувенирной продукции, одежде, в компьютерных играх и

получают роялти — доход от продажи коммерческих прав. Нередко возникают и споры. Самым крупным скандалом с коммерческими правами футбольных клубов в России можно назвать баталии за использование логотипа ФК «Спартак» (Москва). В 1991 году футбольный клуб в лице Николая Петровича Старостина безвозмездно полностью передал права на логотип некоммерческой организации ВСО «Спартак». Данная организация после получения прав начала продавать права на использование логотипа. По сути, заплатив определённую сумму, любой мог выпускать атрибутику ФК «Спартак». Скандал завершился в 1998 году тем, что руководство футбольного клуба приняло решение изменить логотип.

Спонсорство.

Согласно ФЗ «О рекламе» спонсор — это «лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности», а спонсорская реклама — это «реклама, распространяемая на условии обязательного упоминания в ней об определенном лице как о спонсоре». (2)

Исходя из определений федерального закона сделаем вывод, что спонсорство — это привлечение денежных средств для организации мероприятия в обмен на обязательное упоминание лица, привлекшего средства.

В отличие от других способов рекламы, спонсорство крупных спортивных организаций является высокоэффективным способом. Болельщики спортивной команды добровольно носят футболки любимого клуба, на которых изображён логотип компании-спонсора. В случае с автоспортом экипировка включает в себя десяток и более различных спонсорских логотипов.

Используемые источники

1. Бич Джон и Чедви Саймон. Маркетинг спорта. — М.: Альпина Паблишерз, 2010.
2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О рекламе» от 22.02.2006 № 38-ФЗ (ред. от 21.10.2013). Одобрен Советом Федерации 3 марта 2006 года.
3. Контекстная реклама в России: итоги года, тренды, перспективы. Система eLama.ru. [В Интернете] <http://blog.elama.ru/post.php?id=13538016>.
4. Мартышев А. В. Маркетинг отношений. Владивосток: б.н., 2005.
5. Райзберг Б. А., Лозовский, Л. Ш. и Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999.
6. Котлер, Филип. Основы маркетинга. — М.: Бизнес-книга, 1995.

Назаренко Д. А.
*аспирант кафедры «Менеджмент
и информационные технологии в экономике»,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Инновационная политика энергетической компании по рациональному использованию ресурсов

Данная статья посвящена необходимости реализации современной политики энергетических компаний РФ, направленной на рациональное использование энергоресурсов. Предложен рациональный вариант по обеспечению энергосбережения в энергокомпании за счет реализации технических и управленческих мер. Проведен анализ экономической эффективности рационального использования природного газа при снижении технологических потерь непосредственно при обеспечении производственной деятельности энергетических компаний. Отмечены ключевые преимущества реализации методологии бенчмаркинга как важного инструмента повышения использования ресурсов на основе инновационных технологий.

Ключевые слова: *энергетика, энергокомпания, энергоресурсы, энергоэффективность, энергосбережение, технологические потери, природный газ, бенчмаркинг.*

Nazarenko D. A.
*postgraduate student, The Branch of National Research University
«Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Innovative policy of the energy company on rational use of resources

This article is devoted to need of realization of modern policy of the energy companies of the Russian Federation directed on rational use of energy resources. The rational option on ensuring energy saving in the power company due to realization of technical and administrative measures is offered. The analysis of economic efficiency of rational use of natural gas is carried out at decrease in technological losses directly when providing a production activity of the energy company. Key advantages of realization of methodology of a benchmarking as important instrument of increase of use of resources on the basis of innovative technologies are noted.

Keywords: *power, power company, energy resources, energy efficiency, energy saving, technological losses, natural gas, benchmarking.*

Для дальнейшего развития российской экономики важнейшее значение имеет состояние и перспективы развития энергетической отрасли. В ближайшее время, по мнению аналитиков, состояние энергетической отрасли будет определяться тремя главными факторами:

- повышение энергопотребления прямо пропорционально темпам экономического роста и повышению численности населения в РФ;
- обострение проблем, связанных с окружающей средой из-за непрерывного увеличения объемов добычи, переработки и использования энергетических ресурсов;
- нехватка доступных природных запасов используемых энерго-ресурсов, в основном нефти и природного газа.

Результат будет во многом зависеть от инновационного пути развития современной российской энергетики ¹. В первую очередь такие изменения будут ориентированы на поиск мер по эффективному использованию и экономному расходованию топливно-энергетических ресурсов.

Для определения таких мер целесообразно исследовать функциональную область энергокомпании, выявить рычаги повышения эффективности путем факторного анализа себестоимости производимой тепловой и электрической энергии (рисунок 1).

На основании рисунка можно сделать вывод, что главный потенциал повышения энергоэффективности в энергокомпании кроется в области оптимального и рационального использования энергоресурсов и снижения технологических потерь.

Главным энергоносителем в энергетической отрасли выступает природный газ. По итогам последних лет потребление газа энергетической отраслью в России стабильно увеличивалось в среднем на 1,8 – 2,2 % каждый год, что ведет к ужесточению государственной политики в области энергосбережения за счет поиска эффективной энергополитики по рациональному использованию данного энергоресурса ². Решение этой проблемы должно вестись сразу с двух параллельных направлений: технического и управленческого ³.

Технический аспект можно закрыть с помощью применения универсальной модели инновационного рационального использования

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. № 1(43). – С. 5–10.

² Промышленное производство // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – cop. 1999-2014 – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/

³ Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4. – С. 76–78.

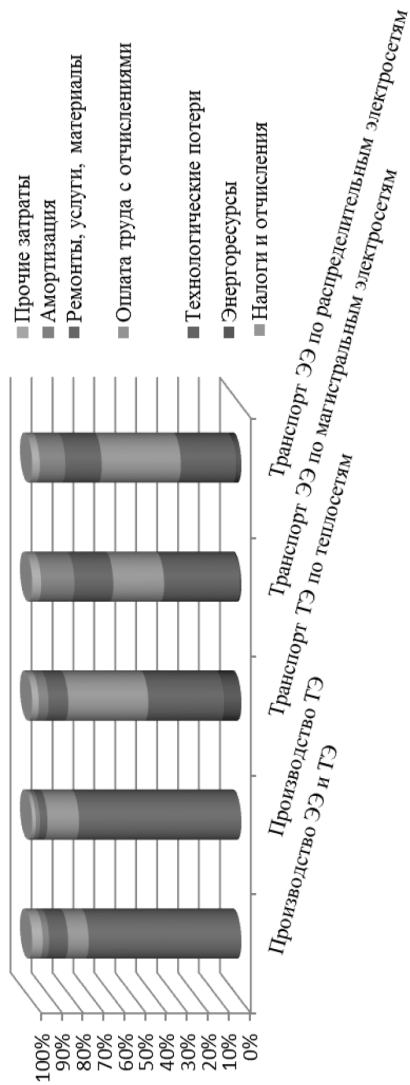


Рис. 1. Анализ себестоимости энергокомпаний РФ по отраслям за 2013 год

энергоресурсов ⁴, которые в деятельности энергетического предприятия списываются на затраты, на основе принципа согласования интересов энергокомпании, потребителей и региона (таблица 1).

Таблица 1

Экономическая эффективность рационального использования природного газа при снижении технологических потерь на самозатраты по производству тепловой и электрической энергии энергетического предприятия

Федеральный округ	Численность постоянного городского населения за 2013 год, чел.	Потребление горячей воды за 2013 год в расчете 4 м ² , м ³	Возможная экономия газа за год (1 Гкал = 724,31 руб.), тыс. руб.		
			с ↑ t хол. воды на 1 °С	с ↑ t хол. Воды на 3 °С	с ↑ t хол. воды на 5 °С
Центральный	31028150	124112600	5303864	15911592	26519319
Северо-Западный	11322430	45289720	1935424	5806272	9677120
Южный	8626320	34505280	1474559	4423676	7372793
Приволжский	21200180	84800720	3623899	10871696	18119493
Уральский	9658290	38633160	1650961	4952882	8254803
Сибирский	1381578	5526312	236163	708489	1180815
Дальневосточный	4729544	18918176	808455	2425364	4042274
Северо-Кавказский	4607775	18431100	787640	2362920	3938200
Итого	92554267	370217068	15820964	47462891	79104818

Данные меры энергосбережения позволят России экономить до 19 549 238 тыс. м³ газа в год (или 79 104 818 тыс. руб.) – это практически третья часть потребления газа в целом по России.

С управленческой точки зрения, в настоящее время для обеспечения реального энергосбережения существует целый комплекс различных по характеру методов и инструментов. Исходя из специфики области деятельности энергокомпаний наиболее эффективным и оптимальным является использование самого нового управленческого инструмента – методологии бенчмаркинга. Используя данный инструмент, можно заниматься стратегическим планированием по повышению энергоэффективности и выбрать оптимальные точки реализации соответствующих мероприятий в области энергосбережения.

Бенчмаркинг выступает одним из способов поддержания и непрерывного улучшения деятельности энергетических компаний в рамках такого элемента системы энергетического менеджмента как процесс энергетического планирования.

При этом, учитывая специфику энергетической отрасли, можно выделить самый перспективный и результативный вид бенчмаркинга для данной сферы бизнеса, а именно инвестиционный энергобенчмаркинг.

⁴ Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл. – 2009. – №1. – С. 5–7.

Его главная суть сводится к проведению детального сравнительного анализа инвестиционных перспектив энергетического предприятия на рынке, которые с точки зрения инвестора могут быть рассмотрены как альтернативные инвестиционные возможности. Таким образом, инвестиционный бенчмаркинг позволит определить альтернативную доходность имеющихся у акционера средств. А соответственно результаты такого бенчмаркинга дадут ценную информацию для осуществления выбора в пользу наиболее эффективных и оптимальных инновационных технологий «в нужное время и в нужном месте» для конкретного энергетического предприятия с проведением последующего объективного энергетического анализа, формулирования энергоцелей и энергозадач.

Изучив и проанализировав основные приоритетные направления развития энергетической отрасли российских и зарубежных энергетических компаний на основании методики инвестиционного энергобенчмаркинга, можно выделить следующие основные технологические инновации, которые будут характеризовать технологическое развитие и конкурентные преимущества мировых энергокомпаний в ближайшее время:

- системы распределенных измерений и глобального мониторинга – WAMS-системы (Wide Area Measurement System) – способствуют повышению уровня информационного обеспечения диспетчерского управления, обеспечивая при этом прирост качества управления режимами энергосистем и увеличивая их общую эффективность;
- определение допустимой нагрузки линий (система Dynamic Line Rating) – способствуют определению пропускной способности линий в реальном времени, учитывая влияние внешних условий (например, температуру воздуха, силу ветра и др.);
- управляемые системы передачи переменного тока – системы FACTS (Flexible Alternative Current Transmission Systems) – система оборудования, обеспечивающая не только безопасность, пропускную способность и гибкость системы передачи электроэнергии, но и существенное увеличение передаваемой мощности сети за счет поддержания или улучшения операционных запасов, необходимых для обеспечения стабильности сети;
- проведение автоматизации подстанций на базе стандарта МЭК 61850 «Коммуникационные сети и системы подстанций»;
- использование современного программного обеспечения для проведения анализа и поддержания оптимального выбора альтернатив и моделирование режимов работы сети.

Использование данных технологических решений приведёт к значительному повышению качества и надёжности функционирования всей российской энергосистемы в целом.

Таким образом, создаваемый потенциал энергосбережения позволит решить сразу несколько важных задач: значительно сэкономить самый дорогой энергоресурс – природный газ; стабилизировать тарифы на тепловую и электрическую энергию в регионах; максимально использовать КПД станций.

Соответственно, энергосбережение или экономия энергии – это, в первую очередь, реализация технических и экономических мер, направленных на рациональное и эффективное использование, а также экономное расходование топливно-энергетических ресурсов. В этом случае, использование бенчмаркинга может являться одним из важных инструментов улучшения деятельности энергетического предприятия в рамках управления энергопотреблением на основе инноваций.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. № 1(43). – С. 5–10.
2. Промышленное производство // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – cop. 1999–2014 – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/
3. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4. – С. 76–78.
4. Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл. – 2009. – №1. – С. 5–7.

Назарова Е. В.
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Экономическая теория и инвестирование»,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики
e-mail: e.nazarova@list.ru*

К вопросу о развитии предпринимательской деятельности в сфере обращения

В статье представлен анализ развития предпринимательской деятельности в сфере обращения и дано обоснование доминирующей роли торговли в экономике РФ.

Ключевые слова: *сфера обращения, оптовая и розничная торговля, предпринимательская деятельность, конкурентная среда, формы и методы торговой деятельности.*

Nazarova E. V.
*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Economic Theory and Investment department,
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics*

On the development of entrepreneurship in distributive services

The article analyzes the development of entrepreneurship in distributive services and substantiates the dominant role of trade in the RF economy.

Keywords: *distributive services, wholesale and retail trade, entrepreneurship, competitive environment, forms and methods of trade activity.*

Неотъемлемой чертой рыночной экономики является предпринимательство. Предпринимательство характерно для деятельности рыночных агентов в условиях конкуренции. Предпринимательские структуры формируют рыночную систему отношений и способствуют научно-техническому прогрессу и росту экономики. В этой связи большой научный и практический интерес представляет исследование развития предпринимательской деятельности в сфере обращения.

За годы формирования и развития рыночной экономики в российской торговле произошли существенные изменения, требующие теоретического осмысления. О повышении роли торговли в становлении и развитии рыночных отношений свидетельствует увеличение ее доли в ВВП и рост численности занятых. По данным Росстата, в 2002 году доля торговли, общественного питания, сбыта и заготовок в создании ВВП

достигла 13,7%, а в 2013 году – 17,7 %¹. Доля занятых в этом секторе экономики в 1996 году составляла 10,4 % от общей численности занятых в РФ против 7,6 % от общей численности занятых в 1991 году. К 2013 году доля занятых в этой сфере увеличилась до 18,4 %².

Для сравнения, в США в 2008 г. доля рабочей силы, от общей численности занятых, в торговле составила 20,9%, в Испании – 23,2%, в Японии – 23,5%. Во Франции в 2010 году доля рабочей силы, от общей численности занятых, в торговле достигла 16,8 %, в Великобритании – 18,7 %³.

Тенденцию к увеличению численности занятых в сфере обращения можно объяснить повышением уровня жизни населения, развитием отраслей, обеспечивающих его обслуживание, оживлением торговли на потребительском рынке и желанием предпринимателей как можно быстрее получить доходы, накопить стартовый капитал, опыт и установить личные контакты.

В России стремление к занятию предпринимательской деятельностью в сфере обращения обусловлено заметным разрывом между прибыльностью торговых предприятий и предприятий сферы производства. В современных условиях производственные предприятия не приносят высокой прибыли. Управление предприятием – долгосрочный инвестиционный процесс, который требует знания конкретного производства. Кроме того, условия реализации долгосрочных инвестиционных проектов таковы, что лишь небольшое их число может быть в достаточной мере окупаемо.

Ситуация усугубляется обесцениванием оборотного капитала, физическим износом основных фондов и снижением рентабельности производства. По данным Росстата, износ основных фондов в 1997 году составил 41,0%, в 2012 году – 47,7%⁴. Рентабельность производства сократилась с 38,3% в 1992 г. до 8,1% в 1998 г., и до 8,6% в 2012 г.⁵

К сказанному следует добавить, что приток молодых предпринимателей в сферу обращения ограничивает занятость в сфере производства и таким образом нарушает механизм воспроизводства квалифицированной рабочей силы для промышленности.

¹ Данные Росстата: www.gks.ru

² Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат РФ. – М., 1998 г. – С. 179. Данные Росстата: – www.gks.ru.

³ Данные Росстата (Россия и страны мира 2012 г.): www.gks.ru.

⁴ Данные Росстата: www.gks.ru.

⁵ Российский статистический ежегодник: Стат. Сб. / Госкомстат РФ. – М., 1998 г. – С. 375. Данные Росстата: www.gks.ru.

Коммерциализация торговых предприятий, формирование акционерных форм предпринимательской деятельности создали в отрасли условия для эффективного владения, пользования и распоряжения собственностью и контроля над ней.

Мотивация персонала является приоритетным направлением кадрового менеджмента любого предприятия. С целью привлечения, сохранения и поощрения работников руководство торговых предприятий предоставляет им различные блага, например: беспроцентную выдачу кредитов и ссуд на личные нужды; обучение за счет компании; бесплатные обеды; удобный график работы; премию за выслугу лет; материальную помощь при сложной жизненной ситуации.

Вследствие изменения формы собственности торговых предприятий изменилось их поведение. Три четверти фирм сегодня негосударственные. Конкуренция и боязнь банкротства заставляют их постоянно изучать состояние и перспективы потребительского спроса, тщательно анализировать информацию о конкурентах, искать новые формы и методы торговой деятельности.

В оптовой торговле сформировался единый товарный рынок и изменилась схема поставок продукции. При реализации товаров производственного назначения широкое распространение получили прямые поставки товаров. На рынке потребительских товаров оптовая торговля из сферы крупных оптовых предприятий перешла в мелкооптовую сеть. Принципиально новым явлением для сферы обращения национальной экономики является торговое посредничество. Важным элементом оптовой инфраструктуры становятся товарные биржи, оптовые ярмарки, выставки, оптовые продовольственные рынки.

Развитие розничной торговли в период трансформации экономических отношений в России идет в направлении создания эффективной конкурентной среды на рынке товаров и услуг. Основополагающим элементом такой среды является широкое видовое и типовое разнообразие предприятий, форм и методов розничной торговли. Видовое разнообразие предполагает использование как магазинных, так и внемагазинных видов торгового обслуживания. Приоритетными направлениями развития розничной торговой сети являются:

- универсализация торговли продовольственными и непродовольственными товарами на базе развития сети универсамов и универсамов и создания предприятий, образующих в комплексе торговый центр;

- развитие специализированной торговли, обеспечивающей высокое качество торгового обслуживания и широкий спектр дополнительных услуг;
- организация магазинов сниженных цен, магазинов складов, постепенно вытесняющих торговлю на рынках (кроме сельхозпродукции).

Эффективность деятельности торгового предприятия на рынке характеризуется количеством и качеством оказываемых услуг. В связи с этим развитие и совершенствование взаимовыгодных платных услуг рассматривается как одно из ведущих направлений в системе рыночных взаимоотношений торговых предприятий со своими клиентами.

Состав и виды торговых услуг могут быть самыми разнообразными. Например, хранение и транспортировка товаров, экспедирование грузов, фасовка, обработка, упаковка товаров, консультации по правилам эксплуатации и пользования товаров, по вопросам маркетинга, изучения рынка. Наиболее значимыми для потребителя являются транспортные услуги, услуги по хранению, маркировке, сортировке и упаковке товаров.

О повышении роли торговли в экономике РФ свидетельствует тенденция интеграции торгового капитала с промышленным и финансовым капиталом и появления крупных объединений (гильдий, ассоциаций, закупочных союзов) предприятий, как в оптовой, так и в розничной торговле. Образование торгово-промышленных групп, оптово-розничных и иных объединений, создает возможность маневрирования товарными ресурсами с целью быстрого их доведения до конечных потребителей и возврата денежных средств.

Гильдия предприятий торговли. Примером данного объединения может служить Гильдия «Предприятий Торговли по Почте». Она представляет собой некоммерческое объединение, созданное с целью формирования цивилизованного рынка услуг торговли по почте в Российской Федерации в 1999 году. В настоящее время она объединяет 17 участников. Гильдия является первой Российской ассоциацией предприятий, для которых посылочная торговля стала основным направлением коммерческой деятельности.

Основной сферой своей деятельности Гильдия считает объединение компаний, фирм и предприятий, честно работающих на рынке почтовых услуг. В качестве приоритетных направлений работы Гильдии можно выделить следующие: информационную поддержку участников организации; защиту интересов членов Гильдии; взаимодействие с национальными и европейскими ассоциациями торговли по почте;

улучшение имиджа и популяризация данного вида приобретения товаров у конечных потребителей.

Ассоциация. В качестве примера следует привести Ассоциацию компаний розничной торговли (АКОРТ). Ассоциация компаний розничной торговли была создана в 2001 году. В настоящее время членами Ассоциации являются двадцать четыре крупнейших торговых компании. Ассоциация, являясь инструментом коллективной защиты интересов своих участников, позволяет вести диалог с государственными органами с максимально возможной эффективностью. Ассоциация активно взаимодействует с ключевыми федеральными министерствами и ведомствами, Государственной Думой Российской Федерации, общественными объединениями, союзами и ассоциациями.

Данная организация призвана решать вопросы, связанные с деятельностью ее участников, в частности: защищать общие имущественные интересы членов Ассоциации; противодействовать монополизму и недобросовестной конкуренции в сфере розничной торговли; содействовать развитию предприятий розничной торговли и построению цивилизованных рыночных отношений в сфере розничной торговли.

АКОРТ является членом ТПП РФ (Торгово-промышленной палаты); некоммерческого партнерства «Опора России»; РСПП (Российского союза Промышленников и предпринимателей); СУПР (Союза участников потребительского рынка); ECR-Rus Members.

Закупочные союзы (ЗС). Закупочные союзы (ЗС) – форма объединения сетевых ритейлеров и единичных магазинов для достижения совместных коммерческих и некоммерческих целей. Организация торгового закупочного союза, предполагает создание юридически самостоятельных компаний, представляющих интересы ритейлеров. Три крупные российские розничные сети, такие как «Копейка», «Перекресток» (г. Москва) и «Лента» (С.-Петербург), объединились в закупочный союз. Московские компании начали взаимодействовать в сфере закупок весной 2004 года. Затем к ним присоединилась «Лента». Цель объединения – добиться от производителей перехода на прямые поставки, без участия оптового звена.

«Союз независимых сетей России». Данная некоммерческая организация, созданная в 2006 году, объединяет региональные продуктовые сети. Основные цели – развитие независимых розничных сетей по всей территории России, представление интересов сетей в органах власти, обеспечение роста прибыли и капитализации участников, недопущение ценовой дискриминации, проведение единой согласованной политики в области закупок и управления.

Объединения предприятий розничной сети. Объединение предприятий розничной сети включает владельцев отдельных небольших магазинов и мелкорозничных торговых предприятий. Пример — некоммерческое партнерство «Объединение предприятий розничной торговли Томской области», которое было создано в г. Томске в 2004 году.

Создание подобных объединений служит свидетельством некоторой концентрации капитала в сфере обращения.

О концентрации капитала на уровне отдельного торгового предприятия свидетельствует рост его размеров — площадью торговых залов, объемов продаж, количества торговых рабочих и служащих, и предлагаемого ассортимента товаров.

Приоритетное развитие в современной России получили цепи универмагов, многопрофильные компании, сети фирм объединенных единством технологий — франшизы. Цепи универмагов функционируют преимущественно в торговле промышленными товарами и включают в себя десятки универсальных магазинов.

Как известно, производители, функционирующие в условиях рынка, особое внимание уделяют решению двух основных вопросов — сбыту продукции, продвижению ее непосредственно к конечному потребителю и получению информации о конкурентоспособности продукции на рынке. Выполнить поставленные задачи можно посредством объединения производителей продукции с различными организациями или открытия на базе промышленных предприятий своей фирменной торговой сети.

В России фирменные магазины, в частности, реализуют товары предприятий легкой, пищевой, текстильной промышленности и входят в состав их акционерных обществ.

Создание сети фирменных магазинов вызвано стремлением производителя товаров приобрести собственные каналы сбыта продукции для получения непосредственной информации о конъюнктуре рынка. Знание рыночной конъюнктуры позволяет предприятиям реально оценить производственное достижение коллектива, уменьшить степень коммерческого риска, связанного с выходом нового изделия на рынок, предпринять необходимые меры для расширения производства или замены продукции другой, необходимой потребителю.

Российский потребитель особенный. Он непредсказуем. Очень сложно понять, как и с какой целью приобретает продукцию, допустим одежду или обувь. Вследствие этого продажи на российском рынке могут увеличиваться в начале месяца, в дни зарплаты, в конце месяца. Такое поведение затрудняет выявление закономерности возрастания интенсивности покупательского спроса.

Другой причиной развития фирменных магазинов является необходимость ускорения оборота материальных и денежных ресурсов промышленного предприятия.

Основная задача фирменного магазина — воздействие на изготовителя с целью обновления, улучшения ассортимента и повышения качества товаров для максимального удовлетворения потребностей покупателей. Для выполнения указанных задач фирменные магазины изучают спрос потребителей. При этом они используют такие методы как: реализация пробных партий товаров, проведение опросов, выставок-продаж.

Строительство фирменных магазинов, как правило, осуществляется за счет капитальных вложений соответствующих промышленных предприятий по специальному проекту. Если компания не располагает достаточными для строительства зданий финансовыми ресурсами, то фирменные магазины размещаются в тех помещениях, которые выделяются местными органами власти.

Развитие фирменной торговли в современной России неравномерно. Неравномерность проявляется в чрезмерной концентрации данного типа предприятий в крупных городах и дублировании ассортимента предлагаемой продукции. Отсутствие фирменных магазинов в других регионах страны сужает рынки сбыта.

В последнее время интерес к исследованию предпринимательской деятельности в сфере торговли в экономике РФ существенно возрос. Это обусловлено рядом причин.

Во-первых, конкуренция предпринимателей с иностранными капиталом, освоившим российский рынок, требует особого внимания к проблеме торгового капитала в период развития рыночной экономики, диктует ее практическую значимость. Это подтверждается увеличением в розничном товарообороте товаров зарубежного производства.

По данным Росстата удельный вес товаров поступивших по импорту в 2013 году по сравнению с 1991 годом вырос с 14% до 44%⁶. Причем продовольственный рынок РФ ориентирован преимущественно на отечественного производителя. Импорт продовольственных товаров составляют, как правило, готовые продукты питания, такие как мясо и мясопродукты, сахар-сырец, рыба.

Наполнение потребительского рынка непродовольственными товарами происходит за счет развития рынка импортных товаров. Высо-

⁶ Россия в цифрах: Стат. сб./ Госкомстат РФ. — М., 1999 г. — С. 274. Данные Росстата: www.gks.ru.

кий уровень насыщения потребительского рынка импортными товарами объясняется сокращением предприятиями производства продукции ввиду высоких цен и качественных характеристик.

По данным Росстата, за октябрь 1997 года средний уровень загрузки имеющихся производственных мощностей основных предприятий по легкой промышленности составил 31%, по пищевой — 42%. За 2011 год соответственно — 36% и 55%⁷. Недоиспользование производственного потенциала ведет к сокращению доходов населения и покупательского спроса. Положение осложняется недостаточным техническим обеспечением производства.

Таким образом, необходимо постепенно отвоевывать потерянные сегменты рынка и поддерживать отечественных предпринимателей.

В-вторых, в период реформ коренным образом изменилась роль государства в экономике. Существенные изменения произошли и в области государственного регулирования сферы торговли. Особенно хочется отметить важность деятельности государства в области защиты прав потребителей. Это новая для России проблема, порожденная переходом от командной экономики к рыночной. Проблема качества и безопасности товаров, услуг, работ для жизни, здоровья потребителей и окружающей среды в настоящее время стоит очень остро.

В-третьих, обращает на себя внимание криминализация сферы торговли в сегодняшней России, широкое распространение коррупции, обман, обвес, обсчет, фальсификация товаров.

В процессе роста фирмы коррупция используется как средство, позволяющее компенсировать слабые позиции фирмы на рынке. По данным опроса, проведенного Институтом социологии среди предпринимателей города Москвы и других 10 российских городов, 30% опрошенных признали, что им приходится делать ценные подарки или иное вознаграждение должностным лицам⁸. Кроме того, 20% заявили, что им не хотелось бы затрагивать эту тему⁹. По экспертным оценкам затрат, связанные с выплатой денежных средств криминальным структурам, подкупом государственных служащих, составляют от 15% до 30% суммы, получаемой прибыли¹⁰.

⁷ Российский статистический ежегодник.: Стат. сб./Госкомстат РФ. — М., 1998 г. — С. 420. Данные Росстата: www.gks.ru.

⁸ Бунин И. Бизнесмены России: 40 историй успеха. — М.: Изд-во АО «ОКО», 1994. — С. 369.

⁹ Там же.

¹⁰ Баскин А. Одесс В. Оптовая торговля сегодня: плюсы и минусы // Риск. — 1995. — № 2–3. — С. 7.

Число преступлений коррупционной направленности в России в 2012 году увеличилось на 22,5% – до 49 513 официально зафиксированных случаев. Годом ранее было выявлено 40 407 таких преступлений. По данным Генпрокуратуры РФ, в 2012 году к уголовной ответственности были привлечены 13,5 тысячи человек, что на 13,2% превышает показатель 2011 года. В структуре коррупционной преступности по-прежнему доминирует мошенничество (34,7%) и присвоение или растрата (16,6%), совершенные с использованием служебного положения¹¹.

Воспроизводству нелегальных теневых отношений в сфере обращения способствовали и продолжают способствовать многочисленные налоги на торговую и посредническую деятельность, ограничения на валютные операции.

В-четвертых, эффективным инструментом развития торговли и бизнеса, а также воздействия на потребителя являются информационные технологии. Internet-технологии обеспечивают быстрый доступ к информации, создают возможности прямого общения с потребителем. Благодаря Internet-технологиям формируется новый канал сбыта – «виртуальный». Данная форма сбыта продукции обладает значительными преимуществами по сравнению с традиционными. Достаточно назвать такие преимущества как кастомизация, низкие цены, удобство для потребителя (ведь товары можно заказывать в любое время, не выходя из дома).

В заключении хотелось бы сказать, что происходящие в сфере обращения российской экономики структурные изменения будут способствовать развитию рыночной среды для функционирования всех предприятий и отраслей национального хозяйства.

Используемые источники

1. Баскин А., Одесс В. Оптовая торговля сегодня: плюсы и минусы // Риск. – 1995. – № 2–3. – С. 7.
2. Бунин И. Бизнесмены России: 40 историй успеха. – М.: Изд-во АО «ОКО», 1994. – С. 369.
3. Назарова Е.В. Сфера торговли: трансформационные процессы: Монография. – М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. 2013.
4. Российский статистический ежегодник.: Стат. сб./Госкомстат РФ. – М., 1998 .
5. [http://: www.gks.ru](http://www.gks.ru).
6. http://: ww.sudanet.ru/O_korr_v_cifrax?www.sudanet.ru/O_korr_v_cifrax?

¹¹ www.sudanet.ru/O_korr_v_cifrax?www.sudanet.ru/O_korr_v_cifrax?

Огнев Д. В.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика и менеджмент»,
Национальный исследовательский иркутский
государственный технический университет
e-mail: ody1974@rambler.ru*

Попова Е. Ю.

*старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и финансы»,
Национальный исследовательский иркутский
государственный технический университет
e-mail: elenapopova86@mail.ru*

Применение форфейтинговой формы финансирования инновационных проектов

В настоящее время значение и роль внешней торговли в решении экономических проблем России постоянно возрастает. Это связано с тем, что для обеспечения лидирующих позиций российской экономики и повышения ее конкурентоспособности на международных рынках, темпов экономического роста необходима реализация стратегии инновационного развития. Одним из инструментов развития внешней торговли является форфейтинг. Поэтому для компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, применение форфейтинговой формы расчетов является чрезвычайно актуальной с практической точки зрения.

В статье рассматривается создание условий для обеспечения применения форфейтинговой формы финансирования инновационных проектов. Для того чтобы обеспечить такие условия в экономическом секторе необходимо решить следующие задачи:

1. Разработать модель сравнения форфейтинговой формы финансирования с альтернативными способами (факторинг, кредит, овердрафт, выпуск корпоративных облигаций) с учетом рисков, составляющей у экспортера. 2. Разработать матрицу сопоставления видов риска экспортера при форфейтинговой форме финансирования.

Решение данных задач требует своего теоретического обоснования, тем самым предполагая определение места и роли применения форфейтинговой формы финансирования инновационных проектов в отечественном секторе экономики.

Ключевые слова: *форфейтинг, инновационный проект, риск, инструментарий, импорт, экспортер.*

Ognyov D. V.

*Doctor of Science (Economics), Associate Professor,
Department of Economics and Management,
National Research Irkutsk State Technical University*

Popova E. Y.

*Senior Lecturer, Department of Economic Theory and Finance,
National Research Irkutsk State Technical University*

Application forms forfeiting finance innovative projects

Currently, the importance and role of foreign trade in solving economic problems Russia is constantly increasing. This is due to the fact that for the leading positions of the Russian economy and improve its competitiveness in international markets, economic growth is necessary to implement the strategy of innovative development. One of the instruments of foreign trade is forfeiting. Therefore, for companies engaged in foreign trade activities, the use of forfeiting form of payment is highly relevant from a practical point of view.

This article discusses the creation of conditions for application of forfeiting forms of financing innovative projects. In order to provide such conditions in the economic sector is necessary to solve the following problems: 1. Develop model forms forfeiting comparison with alternative ways of financing (factoring, loan, overdraft, corporate bond issuance) risk component based on the exporter. 2. Develop a correlation matrix of species at risk exporter forfeiting form of financing.

Solving these problems requires its theoretical justification, thus suggesting the definition of the role and place of application forms forfeiting finance innovative projects in the domestic economy.

Keywords: *forfeiting, an innovative project risk tools, importer, exporter.*

Современный период развития российской экономики характеризуется активизацией выхода компаний на инновационно-активный, международный рынок. Одним из инструментов, способствующему данному развитию является форфейтинг.

Прежде всего, с помощью форфейтинга решается проблема привлечения инвестиций для российских экспортеров в инновационный сектор экономики, ускорения ее структурной перестройки, способствующей экономическому росту. Данная форма финансирования экспортера стала привлекательна для российских компаний в связи с ее гибкостью и дешевизной по сравнению с внутренним рынком предложения капитала.

Таким образом, от хозяйствующих субъектов при принятии неординарных решений требуется применение инновационных методов повышения социально-экономической эффективности российских экспортеров с использованием зарубежного и отечественного опыта в области форфейтинговой формы расчетов.

На сегодняшний день недостаточно проработан вопрос, касающийся создания инновационной методики форфейтинговой формы финансирования российских экспортеров, учитывающей расчеты одновременно с таможенными, страховыми, кредитными, брокерско-дилерскими и фискальными органами.

Форфейтинг – форма кредитования внешнеэкономических операций сроком от 180 дней до 10 лет на безоборотной основе долга в виде приобретения форфейтором у экспортера с дисконтом векселей,

акцептованных импортером, с возможностью полной или частичной реализации векселей без права регресса инвестору, гарантом по которым выступает банк импортера, берущий на себя риск по долговому обязательству за оговоренное с импортером вознаграждение ¹.

Необходимость применения разнообразных форм финансирования инновационных проектов, связанных с процессом реализации экспортных товаров, сводится к необходимости создания модели сравнения форфейтинговой формы финансирования с факторингом, кредитом, овердрафтом и выпуском корпоративных облигаций. Каждая из этих форм может быть применима поставщиком экспортером при реализации новых видов продукции на зарубежные рынки сбыта ². Основной проблемой для экспортера инновационных видов продукции, является выбор применяемой формы финансирования поставок.

Нами предлагается использовать модель сравнения форфейтинговой формы финансирования с альтернативными способами с учетом рисков составляющей с позиции поставщика – экспортера (см. таб. 1).

Таблица 1

Модель сравнения форфейтинговой формы финансирования с альтернативными способами и учетом рисков составляющей с позиции поставщика экспортера

Критерии	Форфейтинг (F _f) (с позиции поставщика экспортера)	Факторинг (F _o)	Кредит (C _r)	Овердрафт (O _d)	Выпуск корпоративных облигаций (O _c)
1. Срок кредитования					
1.1. До 180 дней		+		+	
1.2. От 180 дней до 10 лет	+		+		+
2. Размер кредитования					
2.1. До 100 % от контрактной стоимости	+			+	+
2.2. До 80 % от контрактной стоимости		+	+		
3. Ставки по кредитованию					
3.1. LIBOR + %-нт	+				
3.2. Ставка рефинансирования + %-нт		+	+	+	+
4. Предоставления льготного периода					
4.1. Есть возможность предоставления	+		+		

¹ Бусловская Ю.В. Форфейтинговые сделки в системе торгового финансирования клиентов // Факторинг и торговое финансирование. – III квартал 2011 г. – № 3.

² Голубев А.С. Выбирай правильные финансовые инструменты // Факторинг и торговое финансирование. – I квартал 2010 г. – № 1.

Продолжение таблицы 1

4.2. Нет возможности предоставления		+		+	+
5. Возможность финансирования под государственные и муниципальные гарантии					
5.1. Есть возможность финансирования	+		+		
5.2. Нет возможности финансирования		+		+	+
6. Возможность предоставления дополнительных услуг					
6.1. Есть возможность предоставления		+			
6.2. Нет возможности предоставления	+		+	+	+
7. Возможность сокращения дебиторской задолженности поставщика					
7.1. Есть возможность предоставления	+	+			
7.2. Нет возможности предоставления			+	+	+
8. Валюта сделки					
8.1. Возможность кредитования при заключении сделки в иностранной валюте	+	+	+		+
8.2. Возможность кредитования при заключении сделки в национальной валюте	+	+	+	+	+
9. Размер кредитования по сделке					
9.1. Ограничена возможностями фактор-фирмы, или кредитного учреждения		+		+	
9.2. Может быть достаточно высоким благодаря возможностям хеджирования	+		+		+
10. Регресс на поставщика (заемщика)					
10.1. Наличие регресса		+	+	+	+
10.2. Отсутствие регресса	+	+			
11. Вторичное обращение (возможность перепродажи прав требования)					
11.1. Перепродажа прав требования не предусмотрена		+	+	+	+
11.2. Перепродажа прав требования предусмотрена	+				
12. Обеспечение (поручительство)					
12.1. Не требуется поручительство третьего лица		+	+	+	+
12.1. Требуется поручительство третьего лица	+		+		
13. Наличие риска					
13.1. Политического	+				+
13.2. Валютного	+	+	+	+	+
13.3. Процентного	+	+	+	+	+
13.4. Юридического	+	+	+	+	+
13.5. Ликвидности			+	+	+

13.6. Инфляционного	+	+	+	+	+
13.7. Кредитного		+	+	+	
13.8. Криминогенного	+	+	+	+	+
13.9. Налогового	+	+	+	+	+
13.11. Инфраструктуры рынка ценных бумаг					+
13.11. Банковского	+	+	+	+	+
13.12. Использования информации на рынке ценных бумаг					+
13.13. Инвестиционного ограничения					+
13.14. Не достижения инвестиционных целей					+
13.15. Отраслевого		+	+	+	+
13.16. Структурного	+	+	+	+	+
13.17. Коммерческого	+	+	+	+	+
13.18. Страновой	+				+
13.19. Рыночного	+	+	+	+	+

Как видно из представленной модели, при сравнении форм финансирования форфейтинг выглядит наиболее привлекательным по сравнению с альтернативными формами финансирования оборотных активов для поставщика-экспортера.

В отличие от существующих подходов, позволяющих сравнивать различные формы финансирования, данная модель допускает сравнение всех форм финансирования оборотных активов, где заемщиком выступает поставщик, вследствие ограниченности в финансовых ресурсах покупателя.

При этом критериями выбора формы финансирования являются: срок, размер и ставка кредитования; возможность предоставления, как льготного периода, так и финансирования под государственные и муниципальные гарантии; возможность сокращения дебиторской задолженности и регресс на поставщика; валюта и размер кредитования по сделке; возможность, как поручительства, так и перепродажа прав требования.

Помимо этого рассматриваемая модель позволяет соотнести девятнадцать видов риска с рассматриваемыми формами финансирования.

Далее представляем матрицу соотнесения видов риска экспортера при форфейтинговой форме финансирования (см. табл. 2).

Как видно из таблицы 2, данная матрица позволяет определить все возникающие риски форфейтинговой формы финансирования, по предложенным авторами показателям.

Таблица 2

**Матрица соотнесения видов риска экспортера при форфейтинговой
форме финансирования**

Показатели, нивелирующие виды рисков	Виды рисков											
	Политический	Валютный	Процентный	Юридический	Инфляционный	Криминальный	Налоговый	Банковский	Структурный	Коммерческий	Страновой	Рыночный
1.Выбор покупателя импортера в другой стране	+			+								
2.Переориентация на альтернативный вид экспортного товара	+											
3.Поставка экспортного товара не подверженного резким ценовым колебаниям												+
4.Выбор страны поставки с наличием в ней дефицита экспортного товара									+			+
5.Заключение экспортных договоров поставки в твердой валюте, не подверженной резким изменениям в сторону понижения курса валюты платежа		+			+							
6.Заключение форфейтинговых договоров в различных валютах в зависимости от сроков их окончания, для проведения форвардных операций		+			+							
7.Переориентация страны импортера											+	
8.Установление фиксированной ставки по ценной бумаги используемой при форфейтинговых расчетах			+									
9.Привлечение юридической помощи страны импортера				+		+						
10.Установление плавающей (в сторону увеличения) ставки по цен-					+							

ной бумаги используемой при форфейтинговых расчетах																				
11.Выбор импортера не находящегося (как в настоящее время, так и в ближайшее будущее) в зоне неплатежеспособности																				+
12.Применять условия поставки по категориям Инкотермс «Е», «F» и «С».																				+
13.Применять обязательное страхование груза на период доставки его до получателя импортера																				+
14.Экспортировать товар в ту страну где таможенная пошлина, акциз и таможенный НДС стремятся к нулю																				+
15.Перенести ответственность на период доставки экспортного товара на транспортную организацию																				+
16.Привлечение юридической помощи страны экспортера																				+
17.Страхование финансовых рисков																				+
18.Своевременный переход экспортера на альтернативную систему налогообложения																				+
19.Диверсификация экспортных товаров																				+
20.Выбор банка экспортера (форфейтора) с учетом многолетнего стажа работы в области форфейтинговых операций																				+
21.Введение оперативного управленческого учета																				+

Таким образом, данная система сравнения и соотнесения видов риска форфейтинговой формы финансирования с альтернативными способами, позволит российским экспортерам, используя выше приведенный инструментарий, существенно повысить экспортную составляющую российских инновационных проектов, особенно в страны третьего мира. Экспорт в страны третьего мира, имеет как положительные моменты, так и отрицательные. Основным положительным моментом является конкурентоспособность российских экспортных товаров. Основным отрицательным моментом является низкая платежеспособность импортеров, которая может быть нивелирована применением российским экспортером форфейтинговой формы финансирования.

При форфейтинге между контрагентами сделки могут возникать следующие взаимоотношения:

- у экспортера: с налоговыми органами по возмещению экспортного НДС³; транспортной компанией при оплате транспортных расходов; со страховой компанией при оплате суммы страховки на период доставки до импортера экспортного груза; кредитным учреждением при предоставлении банковской гарантии по таможенным платежам; с импортером при получении части суммы по экспортному контракту;
- у импортера с: экспортером при заключении коммерческого контракта, оплате аванса и передачи должного обязательства; банком гарантом при заключении договора о предоставлении гарантии с оплатой комиссии; форфейтором или инвестором при гашении векселя;
- у форфейтора с: экспортером при заключении форфейтингового контракта с последующим приобретением векселя без права регресса; инвестором при дальнейшей реализации векселя; импортером и банком гарантом при предъявлении векселя к оплате;
- у банка-гаранта с: импортером при предоставлении гарантий по долговому обязательству; форфейтором или инвестором при проведении посреднических услуг по гашению векселя импортером.

В заключении можно отметить, что применение форфейтинговой формы финансирования является действенным инструментом, содержащий в себе комплекс мероприятий по финансированию инновационных проектов.

³ Федеральный закон от 05.08.00 г. №117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации» (с измен. и дополн. от 06.12.2011 № 405-ФЗ).

Используемые источники

1. Федеральный закон от 05.08.00 г. №117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации» (с измен. и дополн. от 06.12.2011 № 405-ФЗ).
2. Бусловская Ю.В. Форфейтинговые сделки в системе торгового финансирования клиентов // Факторинг и торговое финансирование. – III квартал 2011 г. – № 3.
3. Голубев А.С. Выбирай правильные финансовые инструменты // Факторинг и торговое финансирование. – I квартал 2010 г. – № 1.
4. Данилова Т. Н. Методы и модели разработки, реализации и анализа стратегии развития инвестирования // Финансы и кредит. – 2011. – № 30. – С. 3–10.

Халиков Р. М.

*аспирант кафедры «Экологическое, трудовое право
и гражданский процесс»,
Казанский (Приволжский) федеральный университет
e-mail: ruskh@mail.ru*

Консолидация кооперативного законодательства как способ модификации правосубъектности ТСЖ

В статье проанализирована возможность приведения кооперативного и жилищного законодательства к единству в части регулирования правоотношений с участием ТСЖ. В качестве оптимального способа снятия многочисленных юридических коллизий в структуре правосубъектности ТСЖ автор предлагает консолидацию законодательства.

Ключевые слова: товарищество собственников жилья; потребительский кооператив; консолидация законодательства; правосубъектность; юридические коллизии.

Khalikov R. M.

*postraduate student of ecological, labor law and civil process department,
Kazan (Volga) federal university*

Consolidation of the cooperative legislation as a way of perfection of a legal status of company of proprietors of habitation

In this article the author has analysed an opportunity of harmonization of the cooperative and housing legislation for regulation of attitudes with participation of company of proprietors of habitation. The author suggests to use consolidation of the legislation as an optimum way of the decision of legal collisions.

Keywords: company of proprietors of habitation; consumer cooperative society; consolidation of the legislation; a legal status; legal collisions.

Ключевые признаки правосубъектности любого типа юридических лиц традиционно закладываются в законодательных нормах-дефинициях. Не стало исключением на этом фоне и ТСЖ, получившее официальное определение в ст. 135 ЖК РФ. Однако легальное понятие товарищества представляется излишне перегруженным, что во многом явилось следствием нарушения юридической техники при формулировании рассматриваемой дефиниции. Смысловую неопределённость вызывает первая часть определения, провозглашающая ТСЖ «некоммерческой организацией, объединением собственников помещений...». В указанной фразе в силу речевой ошибки присутствует недосказанность. Следуя логике законодателя, получается, что ТСЖ может пони-

маться в двух значениях — как некоммерческое юридическое лицо и как объединение собственников, не являющееся юридическим лицом. Однако фактически ЖК РФ подразумевает ТСЖ в качестве организации, созданной путём объединения собственников помещений. В то же время, как удалось установить в предыдущем параграфе, сам факт объединения лиц вовсе не означает появления нового субъекта права, что позволяет сделать вывод о неравнозначности указанных законодательных конструкций. Однако если обратиться к действующему законодательству о некоммерческих организациях, в целом, можно выявить неопределённость дефиниций применительно ко многим разновидностями потребительской кооперации граждан. Поскольку следует придерживаться концепции о тождественности правового статуса потребительских кооперативов и ТСЖ, необходимо проанализировать отдельные законодательные определения близких по смыслу некоммерческих образований.

Так, ст. 1 Федерального закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»¹ признаёт в качестве равноценных понятий садоводческие, огороднические и дачные объединения, товарищества, кооперативы и партнёрства. Данные формы кооперации граждан в одинаковой мере позиционированы в качестве некоммерческих организаций, что позволяет довольно предметно расценивать их в качестве юридических лиц.

В менее развёрнутом виде закреплено понятие сельскохозяйственного потребительского кооператива в Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации»². В частности, им «признаётся сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личное подсобное хозяйство гражданами при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива»³. При этом следует отметить, что в данном законе неоднократно подчёркивается разделение форм кооперации на коммерческие и некоммерческие объединения. Вместе с тем, в п. 2 ст. 4 Федерального закона «О сельскохозяй-

¹ Федеральный закон от 15.04.1998 № 66-ФЗ (ред. от 01.07.2011, с изм. от 07.12.2011) «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1998. — № 16. — ст. 1801; 2011. — № 50. — ст. 7359.

² Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О сельскохозяйственной кооперации» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1995. — № 50. — ст. 4870; 2011. — № 49 (ч. 5). — ст. 7061.

³ П. 1 ст. 4 Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации».

ственной кооперации» дублируется положение о том, что потребительский кооператив обладает правовым статусом некоммерческой организации.

Применительно к формам жилищной кооперации законодательные определения также не имеют общего знаменателя. Например, в соответствии со ст. 2 Федерального закона «О жилищных накопительных кооперативах»⁴ жилищно-накопительным кооперативом признаётся потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов. Напротив, согласно ст. 110 ЖК РФ жилищный кооператив позиционируется в качестве добровольного объединения граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения потребностей граждан в жилье, а также управления многоквартирным домом. При этом в п. 4 ст. 110 ЖК РФ жилищные кооперативы признаны потребительскими кооперативами, что в силу положений ст. 116 ГК РФ позволяет рассматривать их как некоммерческие организации.

Такое непоследовательное раскрытие сущности потребительских кооперативов в отдельных законодательных актах создаёт основу для возникновения и развития теорий о наличии правосубъектности у объединений лиц, которые в сущности юридическими лицами вовсе не являются, особенно когда ставится вопрос о несении ими юридической ответственности⁵. Поэтому целесообразнее было бы ввести единую законодательную формулу для определения потребительских кооперативов, учитывая их многочисленные виды и закреплённость в разрозненных нормативных правовых актах. Поскольку основополагающее понятие потребительского кооператива заложено в ГК РФ, то при определении соответствующего его вида в отдельных законодательных актах, касающихся кооперативной деятельности, включая ЖК РФ, следует указывать, что он является потребительским кооперативом. Это

⁴ Федеральный закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ (ред. от 23.07.2008) «О жилищных накопительных кооперативах» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2005. — № 1 (часть 1). — ст. 41; 2008. — № 30 (ч. 2). — ст. 3616.

⁵ См.: Сафин З.Ф. Вопросы юридической ответственности за нарушение валютного законодательства в сфере АПК // Финансовый бизнес. — 2000. — № 3. — С. 62; Липинский Д.А. О критериях классификации юридической ответственности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. — 2003. — № 32. — С. 73; Гарипов Р.Ф. Классификация деликтоспособности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2009. — № 20. — С. 131.

снимет смысловую неопределённость и сократит бесосновательное дублирование правовых норм, содержащихся в гражданском законодательстве, применительно к отдельным нормативно-правовым документам.

Наиболее оптимальным решением многих проблем несоответствия друг другу правовых актов в сфере потребительской кооперации может послужить такая форма систематизации законодательства, как консолидация⁶. Она обеспечит укрупнение нормативных правовых актов, что одновременно повлечёт компактность в вопросах правового регулирования отдельных видов потребительской кооперации⁷. Образование укрупнённого нормативного документа, посвящённого всем аспектам деятельности потребительских кооперативов, позволит реализовать предложенную модель законодательного конструирования всех видов данных юридических лиц, включая ТСЖ, что сгладит ряд коллизионных аспектов между жилищным и гражданским законодательством. Следует отметить, что в Концепции развития законодательства о юридических лицах⁸, которая является составным элементом общей Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации⁹, также акцентировано внимание на разрозненности действующего законодательства о некоммерческих организациях. Не случайно в этой связи отдельной трансформации должна подвергнуться и правовая база о кооперативной деятельности. Раздел 5.3 Концепции развития гражданского законодательства в целях упрощения и унификации вполне определённо закрепляет задачу по сохранению в России лишь двух законодательных актов, направленных на регламентацию отношений в сфере кооперации: о производственных и потребительских кооперативах. На этом фоне предполагается, что многочисленные законы в сфере потребительской кооперации должны быть объединены в укрупнённый нормативный акт. Поэтому в качестве предложения по реали-

⁶ Более подробно об этом способе систематизации см.: Мозженко И.И. Понятие и формы систематизации законодательства // Государственная власть и местное самоуправление. — 2009. — № 4; Капустина Н.П. Необходима ли сегодня систематизация законодательства в России? // Российский судья. — 2007. — № 8.

⁷ Реутов В.П., Ваньков А.В. К вопросу о консолидации как форме систематизации законодательства // Право и современные государства. — 2013. — № 3. — С. 18.

⁸ Концепция развития законодательства о юридических лицах (проект) // Вестник гражданского права. — 2009. — № 2.

⁹ Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009) // Вестник ВАС РФ. — 2009. — № 11.

зации данной задачи вполне обоснованным представляется проведение масштабной консолидации кооперативного законодательства, в результате которого нормы о ТСЖ и других жилищных кооперативах будут изъяты из сферы регулирования жилищного законодательства и вернутся в зону действия гражданского законодательства. Тем более ГК РФ в соответствии с положениями Концепции развития гражданского законодательства должен стать центральным актом по вопросам определения правового статуса некоммерческих организаций.

Используемые источники

1. Сафин З.Ф. Вопросы юридической ответственности за нарушение валютного законодательства в сфере АПК // Финансовый бизнес. — 2000. — № 3. С. 62–66.
2. Липинский Д.А. О критериях классификации юридической ответственности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. — 2003. — № 32. С. 70–89.
3. Гарипов Р.Ф. Классификация деликтоспособности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2009. — № 20. — С. 129–138.
4. Мозженко И.И. Понятие и формы систематизации законодательства // Государственная власть и местное самоуправление. — 2009. — № 4. — С. 28–33.
5. Капустина Н.П. Необходима ли сегодня систематизация законодательства в России? // Российский судья. — 2007. — № 8. — 42–48.
6. Реутов В.П., Ваньков А.В. К вопросу о консолидации как форме систематизации законодательства // Право и современные государства. — 2013. — № 3. — С. 16–20.
7. Концепция развития законодательства о юридических лицах (проект) // Вестник гражданского права. — 2009. — № 2.
8. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009) // Вестник ВАС РФ. — 2009. — № 11.
9. Федеральный закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ (ред. от 23.07.2008) «О жилищных накопительных кооперативах» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2005. — № 1 (часть 1). — ст. 41; 2008. — № 30 (ч. 2). — ст. 3616.
10. Федеральный закон от 15.04.1998 № 66-ФЗ (ред. от 01.07.2011, с изм. от 07.12.2011) «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1998. — № 16. — ст. 1801; 2011. — № 50. — ст. 7359.
11. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О сельскохозяйственной кооперации» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1995. — № 50. — ст. 4870; 2011. — № 49 (ч. 5). — ст. 7061.

Яковлева А. И.
*аспирант кафедры «Гражданское право»,
Современная гуманитарная академия
e-mail: ayakovleva@ya.ru*

Задачи реформирования градостроительного законодательства в свете реализации Указа Президента РФ № 600

На основе анализа действующего законодательства регламентирующего вопросы реализации федеральной целевой программы и указа Президента №600, сделан вывод о несовершенстве нормативного регулирования, в том числе в части разработки межгосударственных регламентов, а также проблемах исполнения.

Ключевые слова: градостроительный кодекс, ветхое и аварийное жильё, указ Президента России № 600.

Yakovleva A. I.
*postgraduate student of «Civil law» department
of Modern humanitarian academy*

The task of reforming the urban planning legislation in the light of realization of the Decree of the President of the Russian Federation № 600

Based on the analysis of the current legislation regulating the implementation of the the Federal target program and the decree of the President №600, a conclusion about the imperfection of regulatory controls, including the development of interstate regulations, as well as the problems of execution.

Keywords: urban planning code, dilapidated and emergency housing, decree of the President of Russia № 600.

Указом Президента России от 07.05.2012 № 600 были поставлены масштабные задачи по совершенствованию правового регулирования в сфере жилищного строительства, в том числе — в части подготовки предложений по внесению в российское законодательство изменений, направленных на установление единого порядка взаимодействия участников реализации проектов жилищного строительства [2]. На сегодня результаты реализации данного указа справедливо расцениваются как неудовлетворительные.

Одной из серьезных причин пробуксовки выполнения президентского указа № 600 представляется неадекватная правовая регламентация. Так из десяти значений целевых индикаторов и показателей, установленных на 2012 г. Федеральной целевой программой «Жилище» (далее —

ФЦП «Жилище»)[4], являющейся составной частью государственной программы обеспечения доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан России, по шести показателям значения не определены по причине отсутствия данных у Росстата, по трем – плановые значения не выполнены. Средства федерального бюджета на реализацию ФЦП «Жилище» используются неэффективно, значителен неиспользованный остаток средств федерального бюджета на счетах бюджетов субъектов Федерации, что объясняется крайне низкой организацией подготовительной работы в регионах. ФЦП «Жилище» «повисла» без разработанной градостроительной документации, надлежащего оформления имущественно-земельных отношений, отсутствия опережающей разработки проектной документации и среднесрочного (трехлетнего) планирования консолидированных бюджетов субъектов РФ. Действующее регулирование или не предусматривало, или не обеспечило выполнение указанных задач.

В регионах в рамках программы модернизации объектов коммунальной инфраструктуры не используются десятки миллионов рублей, что задерживает ввод объектов.

По данным Счетной Палаты РФ в рамках подпрограммы «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» 12 из 26 субъектов РФ не обеспечили финансирование мероприятий подпрограммы на сумму 980,4 млн. руб. Более года в 13 субъектах РФ не использовались средства федерального бюджета в сумме 274,8 млн. руб., при этом из запланированных к вводу в целом по России 29 объектов капитального строительства социальной и транспортной инфраструктуры обеспечен ввод в эксплуатацию лишь одиннадцати [3].

Главной причиной невыполнения подпрограммы стало отсутствие своевременной подготовки заявок на софинансирование. Поданные заявки рассматривались формально без учёта фактического состояния дел в регионах, без проверки реальной готовности к реализации проектов. Следует учесть и коррупционную составляющую. В результате соглашения с Минрегионом РФ заключались с опозданием, что задерживало перечисление средств федерального бюджета в субъекты РФ, где средства федерального бюджета регулярно «зависали». Все это подорвало законодательно четко регламентированную процедуру торгов, на которые просто не хватало времени.

В целом, запланированные мероприятия по нормативно-правовому обеспечению градостроительной отрасли (демонополизация, ликвидация избыточных административных барьеров, упрощение

процедур предоставления земельных участков, рост объемов внебюджетных инвестиций в развитии инженерной инфраструктуры) не были выполнены.

Ещё одной важной проблемой остается устаревшее техническое регулирование отрасли, что порождает применение устаревших норм и правил строительства, не стимулирует использование современных «зелёных» стандартов и технологий, хотя среди основных принципов законодательства о градостроительной деятельности Градостроительный кодекс РФ (далее – ГрадК РФ) называет обеспечение сбалансированного учета экологических, экономических, социальных и иных факторов при осуществлении градостроительной деятельности (часть 2 статьи 2 ГрадК РФ)[1].

Действующие нормы Градостроительного кодекса РФ устанавливают обязательность требований технических регламентов (пункт 7 статьи 2 ГрадК РФ), однако на сегодня действует единственный технический регламент по безопасности зданий и сооружений, введенный в 2010 г.

В результате в ходе реализации программ переселения населения из ветхого и аварийного жилья, как при капитальном ремонте, так и в новом строительстве крайне незначительно применяются современные энергоэффективные экологичные материалы и технологии, а также современные технологии производства строительных материалов, позволяющие снизить стоимость строительства.

На совместном заседании Госсовета и Комиссии по мониторингу достижения целевых показателей развития страны 23 декабря 2013 года глава Счетной Палаты РФ Т. Голикова предложила внести изменения в ГрадК РФ и отдельные законодательные акты, направленные на обеспечение обязательности требований строительных норм и правил; системы ценового нормирования в дополнение к требованиям технических регламентов при осуществлении строительной деятельности, а также повышение ответственности за их нарушение. Полагаем, что дополнительные меры здесь не требуются, указанные нормы уже действуют, а проблема их исполнения относится скорее к вопросам дисциплины, ответственности и надзора, чем совершенствования законодательства.

В то же время следует согласиться с Т.Голиковой в необходимости разработки и утверждения технического регламента по энергоэффективности, экологичности зданий и сооружений в Российской Федерации [3]. Мы полагаем, что это должны быть два разных регламента: по энергоэффективности и по экологичности.

К сожалению, на Госсовете не был поднят вопрос о крайне медленных темпах разработки и принятия регламентов, в особенности – меж-

государственных. Жилищные программы, на что нацеливает указ № 600, необходимо реализовывать сегодня, а регламенты разрабатываются и согласовываются годами. Так, на данный момент (январь 2014 г.) технические регламенты Таможенного союза, устанавливающие требования к энергетической эффективности («Об информировании потребителя об энергетической эффективности электрических энергопотребляющих устройств» и «О требованиях к энергетической эффективности электрических энергопотребляющих устройств»)¹ всё ещё находятся на межгосударственном согласовании или в статусе проекта, хотя по данным Федерального агентства по метрологии (далее – Росстанд) публичное обсуждение технического регламента Таможенного союза «Об информировании потребителя об энергетической эффективности электрических энергопотребляющих устройств» завершено ещё 18.01.2011 г. [6] С того момента он и находится на межгосударственном согласовании. При таких темпах правового взаимодействия в Таможенном союзе, его задачи будет выполнить чрезвычайно сложно, так как отсутствие единых регламентов само по себе порождает излишние согласования.

Выступая на Госсовете, Т. Голикова также обратила внимание на необходимость реализации двух новых задач:

- формирования единой, постоянно актуализируемой системы ценового нормирования строительства отрасли с учётом территориальных особенностей ценообразования;
- разработки механизмов привлечения инвестиций для финансирования опережающей инженерной подготовки территорий для организации жилищного строительства [3].

Указанные задачи очевидны, не новы, и в принципе – урегулированы ведомственными нормативными актами, но урегулированы так «разнообразно», что применение этих актов ничего кроме противоречий не порождает. Отсюда и отсутствие единой системы ценового нормирования, что прямо способствует «регулированию» региональных строительных рынков через теневой рынок «откатов», которые как раз уже сформировали свой теневой рейтинг по регионам.

Существенно затрудняет реализацию президентского указа № 600 отсутствие в регионах достоверной информации о реальных объёмах аварийного жилья и реальном состоянии инженерных систем. Субъек-

¹ Технический регламент устанавливает классы и характеристики энергетической эффективности электрических приборов в целях обеспечения энергосбережения и информирования потребителей об энергетической эффективности товаров в технической документации, прилагаемой к товару, и маркировке.

ты РФ совместно с Фондом содействия реформированию ЖКХ так и не сформировали обоснованные программы ликвидации ветхого и аварийного жилищного фонда до 01.09.2017. Нетрудно сделать вывод о том, что действующее регулирование допускает реализацию федеральных программ и указов Президента без точного обоснования, на основе «примерных» данных или представлений регионов о таких данных.

Сложно не вспомнить П.Н.Милюкова, вопрошавшего с трибуны Государственной Думы: «Что это — глупость или измена?» (речь 1 ноября 1916 г.). Но тогда правительство находилось «во власти «темных сил», не было способно управлять страной...». Сегодня ситуация иная и «примерные» данные — это не что иное как источник коррупции или её следствие. В первом случае — это «глупость», а во втором — уже «измена».

Объемы противоречий существенны. Прогнозный план по ликвидации аварийного жилья, разработанный Фондом содействия реформированию ЖКХ свидетельствует о 10,7 млн. кв. м., тогда как официальная статотчетность (форма № 22-ЖКХ) даёт — 13,4 млн. кв. м. При этом Прогнозный план почему то игнорирует объём нерасселённого жилья в зоне БАМа. Таким образом, необходима срочная инвентаризация аварийного жилья, которая опять же должна проходить по сопоставимым и единым критериям.

На Госсовете также ставился вопрос об изменении механизма финансирования программ, в части устранения их дифференциации по уровню бюджетной обеспеченности. При этом предлагалось определять пропорции финансирования в индивидуальном порядке по понятным критериям. Однако на сегодня такие критерии не выработаны.

Таким образом, полагаем, что одной из главных причин торможения выполнения указа № 600 Президента РФ является слабая правовая проработка вопросов по переселению ветхого и аварийного жилья. Так как этот вопрос затрагивает, прежде всего, города, то и в ГрадК РФ должны быть внесены необходимые изменения.

Используемые источники

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 21.10.2013)// Собрание законодательства РФ. — 2005. — № 1 (часть 1). — Ст. 16; 2013, — № 23. — Ст. 2871.
2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» // Собрание законодательства РФ. — 2012. — № 19. — Ст. 2337.

3. Совместное заседание Госсовета и Комиссии по мониторингу достижения целевых показателей развития страны 23 декабря 2013 года. Стенографический отчёт. Президент России. Официальный сайт. <http://www.kremlin.ru/news/19882>
4. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 12.10.2013) «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 – 2015 годы» // Собрание законодательства РФ. 2011. – № 5. – Ст. 739; 2013. – № 42. Ст. 5379.
5. Федеральный закон от 30.12.2009 № 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» // Собрание законодательства РФ. – 2010. № 1. – Ст. 5; 2013. – № 27. – Ст. 3477.
6. Технический регламент Таможенного союза «Об информировании потребителя об энергетической эффективности электрических энергопотребляющих устройств». Проект (по состоянию на 23 июня 2011 г.). Разработчик ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации» (ОАО «ВНИИС»). Публичное обсуждение проекта завершено 18.01.2011.

Яковлев В. М.

*заведующий лабораторией «Стратегическое управление развитием национальной экономики»,
РАНХиГС при Президенте РФ
e-mail: vlmyakovlev@gmail.com*

Лебединец И. П.

*зам. зав. лабораторией «Стратегическое управление развитием национальной экономики»,
РАНХиГС при Президенте РФ
e-mail: llip4@yandex.ru*

Корпоративная система управления ЖКК: путь к коренному оздоровлению

В статье рассматриваются актуальные вопросы модернизации системы управления жилищно-коммунальным комплексом (ЖКК) Российской Федерации в предвидении усиления конкуренции на рынке услуг. Авторами раскрываются основные проблемы, направления и перспективы развития ЖКК на основе разработанной ими и внедряемой в конкретных муниципальных образованиях инновационной модели управления ЖКК на муниципальном уровне.

Ключевые слова: *жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК), жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ), общественная организация собственников активов ЖКК, управляющая некоммерческая организация, социально-рыночная модель управления, экономические методы управления ЖКК.*

Yakovlev V. M.

*The head of the laboratory «Strategic management of development of national economy of a RANEPА at the Russian President
e-mail: vlmyakovlev@gmail.com*

Lebedinets I.P.

Deputy manager, laboratory «Strategic management of development of national economy of a RANEPS at the Russian President

Corporate control system of the housing-and-municipal complex (HAMS): way to radical improvement

In article topical issues of modernization of a control system by the housing-and-municipal complex (HAMS) of the Russian Federation in anticipation of strengthening of the competition in the market of services are considered. Authors the main problems, the directions and prospects of development of HAMS on the basis of developed by them and innovative model of management of HAMS introduced in concrete municipalities at municipal level reveal.

Keywords: *the housing-and-municipal complex (HAMS), the housing-and-municipal services (HAMS), public organization of owners of assets of HAMS, operating non-profit organization, social and market model of management, economic methods of control of HAMS.*

Сегодня, как и на всем протяжении становления рыночной экономики в России особые нарекания вызывают проблемы предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) в системе жилищно-коммунального комплекса (ЖКК). Несмотря на выделяемые государством значительные бюджетные ресурсы недостатки работы ЖКК в большинстве городских и сельских муниципальных образованиях продолжают оставаться не менее значительными вызывающими критику жителями. При этом разрозненные попытки реформирования этой особой социально значимой для общества отрасли пока не приносят сколь-нибудь заметных результатов. Формируемые в этих целях под знаком экономической реформы новые системы управления ЖКК, в том числе создаваемые новые организационные формы управления – товариществ собственников жилья (ТСЖ), управляющих организаций и др. не показывают достаточной эффективности.

В результате основные средства производства услуг ЖКК – здания, сооружения; силовые системы, машины, механизмы, оборудование, коммуникации, водозаборы, тепло-, водо-, газоэлектропроводы, системы водоотведения, муниципальные дороги, дворовые территории продолжают работать в состоянии высокого физического износа (не говоря уже о моральном старении в отсутствии глобальной модернизации) по различным регионам до 60 и более процентов, что заведомо предполагает из низкую их эффективность. И это при том, что основные фонды ЖКК по различным регионам составляют от 30 до 40% всех основных производственных фондов России.

Особой проблемой остаётся недостаточный платежеспособный спрос населения, платежи за ЖКУ которого в странах с развитой рыночной экономикой являются инвестиционной основой развития ЖКК. Не способствуют развитию инвестиционного процесса в ЖКК и отечественные коммерческие банки, финансовыми ресурсами которых не могут воспользоваться новые экономически слабые управляющие организации ЖКК. Указанные недостатки следует дополнить проблемами возникающих в экономике кризисных явлений и последующей за ними рецессии, сдерживающих требование рынка о полной оплате потребителями стоимости услуг ЖКК. Этому не способствует высокая степень монополизации ряда подотраслей ЖКК, как естественных монополий, благоденствующих за счет безудержного роста тарифов даже при низкой собираемости платежей. При этом усиливающаяся финансовая не состоятельность новых частных организационно-правовых форм обслуживающих предприятий ЖКК в сочетании с высоким уровнем затрат и сверхнормативных потерь всех видов ресурсов закрепляет отсталость

ЖКК как особой подсистемы экономики страны. В таких условиях задача модернизации ЖКК в ряде регионов России решается медленно или не решается вовсе, а продолжающееся старение основных фондов снижает их производительность, что непосредственно сказывается на качестве и бесперебойности жизнеобеспечения граждан в сфере предоставления ЖКУ.

Указанные причины тормозят выполнение первоочередных задач поставленных Президентом и Правительством Российской Федерации в сфере реформирования и модернизации ЖКК, в числе которых необходимо:

- дать четкое экономическое обоснование предлагаемых населению тарифов на услуги ЖКК;
- разработать эффективную модель экономического управления ЖКК в условиях рынка;
- создать общественно-гражданские формы контроля при участии Общественных организаций и Советов многоквартирных домов;
- искоренить неэкономические издержки и методы управления в этой важнейшей для жизнеобеспечения граждан Российской Федерации сфере.

В целях разрешения накопившихся противоречий в системе управления ЖКК авторским коллективом Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации разработана новая, по заключениям ряда экспертов уникальная Программа корпоративного управления ЖКК, основные положения которой прошли апробацию в течение 12 лет в ряде регионов и муниципальных образований России.

Программа прошла экспертизу и депонирована Российским авторским обществом (свидетельство о регистрации результата интеллектуальной деятельности № 16862). Решением Сенаторского клуба Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации Программе «Система корпоративного управления экономикой жилищно-коммунального комплекса муниципального образования на основе негосударственного финансирования с целью повышения благосостояния населения» присвоен «Статус государственной важности» и дана рекомендация к её внедрению в муниципальных образованиях Российской Федерации. При разработке Программы авторы основывались на опыте стран с развитой рыночной экономикой, в том числе КНР, Германии, Сингапура, Южной Кореи и др., которые достигли положительных социально-экономических результатов в этой важнейшей сфере жизнеобеспечения собственных граждан.

В основе предлагаемых Программой мер лежит переход от административных к экономическим методам управления ЖКК. Программой предусматривается построение инновационной системы корпоративного управления ЖКК, формирующей синергетические эффекты взаимодействия всех заинтересованных участников с учетом реально-го состояния социума и сформировавшихся форм собственности.

На этой основе создана современная организационно-экономическая модель управления ЖКК, работающая в новом организационно-экономическом и правовом контуре:

1. Общественная организация «Эффективные собственники жилищно-коммунального комплекса муниципального образования», учредителями которой фактически становятся все жители через прямое участие своих представителей в работе данной организации, которая формирует социальный заказ на жилищно-коммунальные услуги и контролирует его выполнение;

2. Автономная Некоммерческая организация «Управляющая Компания жилищно-коммунальным комплексом муниципального образования», организующая работу сети конкурирующих между собой обслуживающих организаций ЖКК.

3. Советы многоквартирных домов как основные требовательные потребители ЖКУ.

Новая система управления формирует эффективную структуру ответственных производителей эффективно взаимодействующих в процессах исполнения и реализации социального заказа на ЖКУ, основные группы которой отражены на рис. 1.

Образующая этот процесс указанная на схеме Общественная организация, обладающая согласно Федеральному Закону эксклюзивными полномочиями, формирует рациональную структуру управления ЖКК с учетом организации эффективного взаимодействия всех заинтересованных участников.

Организационно-правовая форма Управляющей организации – Некоммерческое партнерство – избрана в силу исключительности и социальной значимости реализуемых ею задач в строгом соответствии с законами РФ и уставными целями.

Наглядным примером такого взаимодействия на региональном уровне представляется разработанная авторами структура заинтересованных участников управления и финансирования ЖКК (рис. 2)

Задачи управления и организации финансирования на уровне субъектов РФ и муниципальных образований в системе корпоративных экономических отношений между участниками инвестиционного

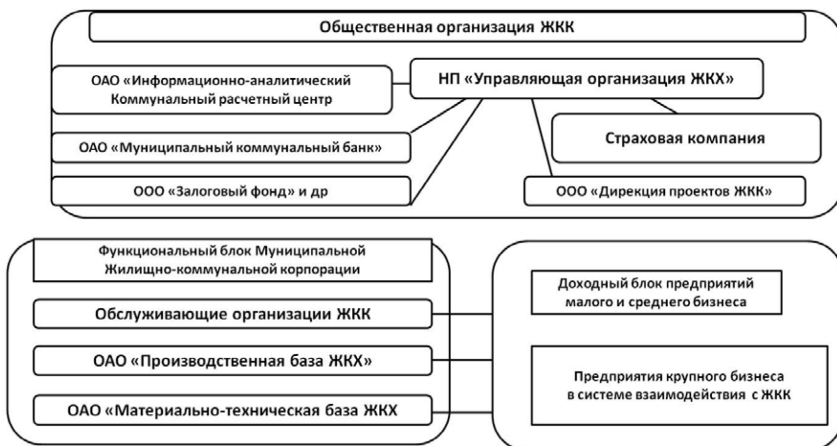


Рис. 1. Общая организационная структура системы Корпоративного управления ЖКХ в увязке с другими блоками системы

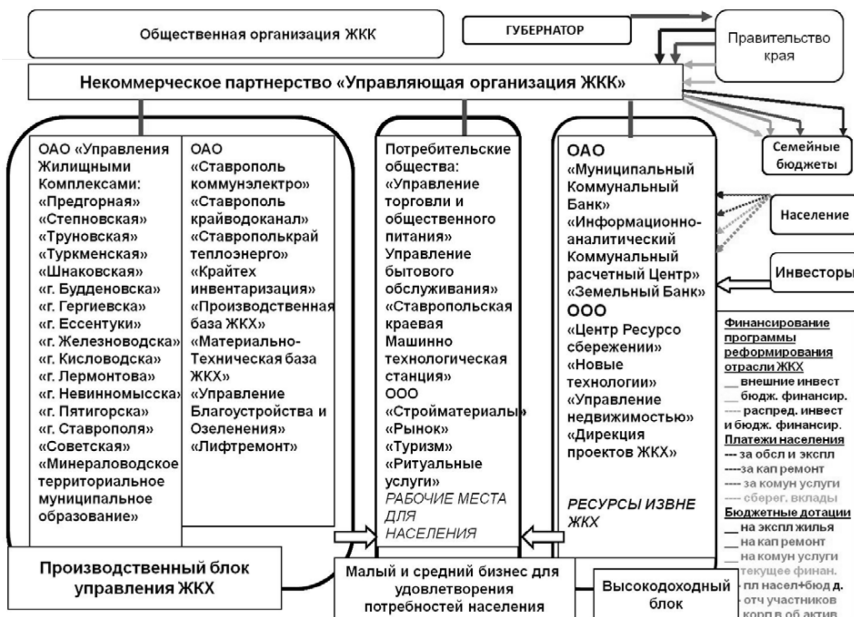


Рис. 2. Система участников управления и финансирования ЖКХ

процесса, каковыми, согласно концепции разработанной Программы являются избранный или специально созданный коммерчески банк (см. рис. 7) с приданными ему дополнительными функциями по исполнению задач финансирования ЖКК во взаимодействии с местными Страховой компанией, Пенсионным фондом и сформированным Залоговым фондом организуют необходимое финансирование и инвестиционный процесс в сфере модернизации ЖКК.

Направления и формы экономических взаимоотношений заинтересованных участников ЖКК организуемых системой корпоративно-го управления ЖКК показана на Рис. 3 и Рис. 4.

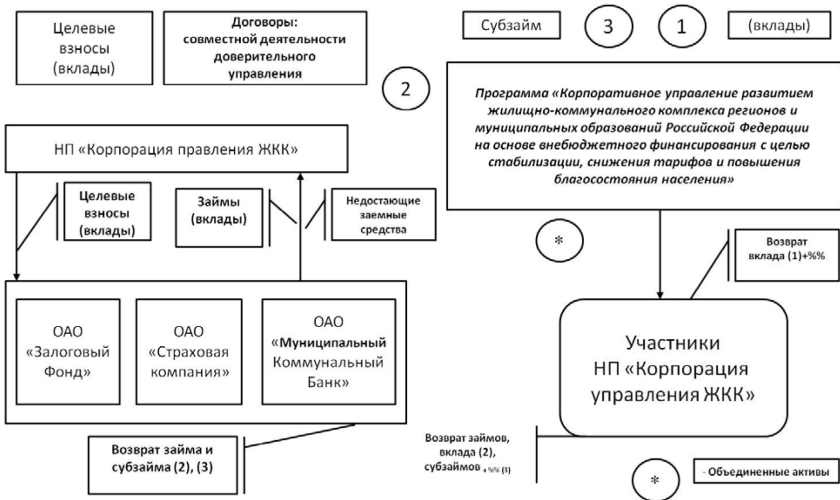


Рис. 3. Система экономических взаимоотношений в системе корпоративного управления ЖКК на основе внебюджетного финансирования между НП «Корпорация управления ЖКК» и его участниками

При этом плата за жилищно-коммунальные услуги учитывается в виде целевого взноса на исполнение общественного социального заказа от общественной организации. Целевые взносы концентрируются на основе договорных отношений (см. рис. 4) на лицевом инвестиционном счете каждого многоквартирного дома в уполномоченном коммерческом банке и могут расходоваться только на конкретный дом под контролем Общественной организации и Советов многоквартирных домов.

При этом развитие рыночных конкурентных отношений осуществляется при поддержке Общественной организации непосредственно на уровне исполнителей социального заказа на ЖКУ – обслуживающих производственных предприятий и организаций ЖКК. Такая

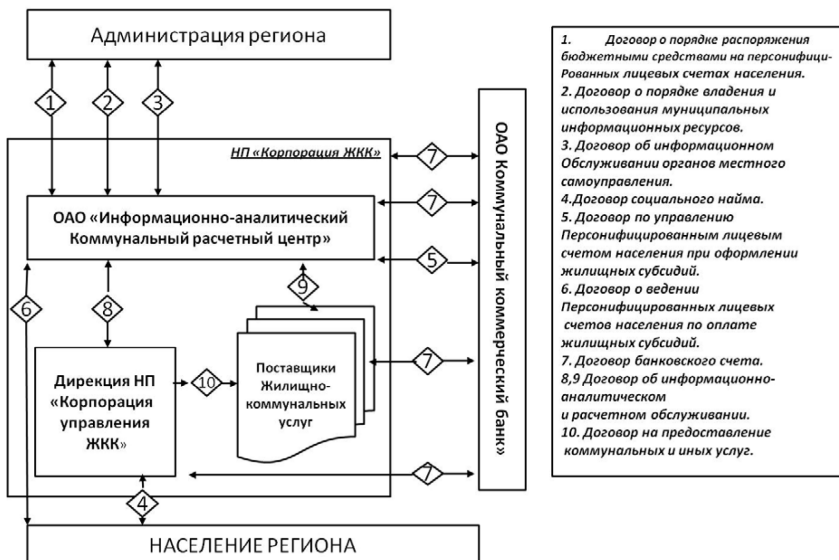


Рис. 4. Договорные отношения участников НП

система взаимодействия способна организовать эффективную работу товариществ собственников жилья (ТСЖ), производственно-экономические и финансовые связи которых указаны на рис. 5.

Новой системой корпоративного управления устанавливаются эффективные требования экономической, правовой и социальной защиты и целевого использования коммунальных платежей и свободных средств населения муниципальных образований. Такая модель управления решает важные производственно-хозяйственные задачи централизованного планирования, бесперебойного снабжения социального заказа, привлечения инвестиций, развития хозрасчетных отношений, материальной поддержки субъектов хозяйствования и малообеспеченных слоёв населения в строгом соответствии с Законами Российской Федерации, Постановлениями Правительства и Указами Президента.

Важнейшей структурой созданной системы корпоративного управления является информационно-аналитический коммунальный расчетный центр (рис. 6) контролирующей строгость и прозрачность операций ЖКК.

Программой предусматривается формирование инновационных ресурсов для модернизации ЖКК на внебюджетной основе. К сумме собираемых платежей за ЖКУ в этом случае добавляются свободные средства населения в силу того, что выделяемый для этих целей дове-

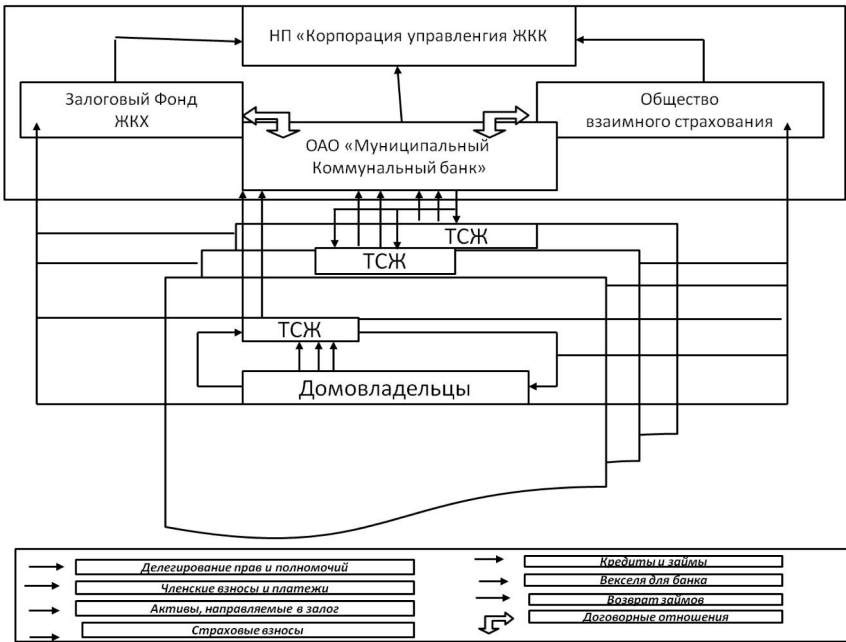


Рис. 5. Построение муниципальной внебюджетной экономической системы для поддержки ТСЖ

ренный коммерческий банк впервые за период становления рыночной экономики в своей работе будет прямо нацелен на финансовое обеспечение задач развития муниципальных образований в сфере жизнеобеспечения населения. Привлечение масштабных средств населения становится возможным на основе осознанного желания жителей вкладывать свободные деньги в решение задачи «самообеспечения» на основе местного коммунального банка, который будет работать в интересах жизнеобеспечения вкладчиков, их детей и внуков и, тем самым, в интересах развития и повышения качества жизни людей на данной территории. Такая необходимость возникает вследствие того, что деятельность филиальной сети крупных коммерческих (московских) банков осуществляется далеко не в интересах развития субъектов и муниципальных образований, в которых они расположены, концентрирующих местные ресурсы в центральных офисах. Задачами же местных коммунальных банков в субъектах РФ с отделениями в муниципальных образованиях являются: организация системного обслуживания кассовых и иных операции участников Корпорации ЖКК, накопление и целевое распреде-

эмиссии ценных бумаг должны стать средства формируемого залогового фонда «Корпорации ЖКХ» (материальные и нематериальные активы предприятий ЖКХ, дебиторская и кредиторская задолженности, иные активы субъекта РФ и муниципалитетов в рамках оборота фондов ЖКХ). Покупательская способность таких ценных бумаг подкрепляется возможностью их авалирования крупными коммерческими банками в целях привлечения иностранных инвесторов, заинтересованными в работе с регионом, а также рациональным размещением (приобретение взаимодействующими с ЖКХ партнерами) и рыночное обращение ценных бумаг, интересантами которого становятся, как показал опыт, прежде всего предприниматели местных «продвинутых» на рынке компаний.

Привлечение таких инвестиционных ресурсов становится возможным под реальное обеспечение создаваемого новой системой Залогового фонда ЖКК, наполненного реально оформленными, прошедшие экономическую оценку материальными и нематериальными активами ЖКХ и муниципального образования.

Результативность предложенной к масштабной реализации на территории России Системы корпоративного управления ЖКК выражается в значительном повышении эффективности её работы на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Тем самым осуществляется постепенный переход ЖКК на внебюджетное финансирование при содействии формируемого для этих целей регионального коммерческого коммунального банка (рис. 7) с отделениями в муниципальных образованиях, что становится движущим фактором развития рынка и регионального экономического роста.

Инвестиционный процесс в сфере ЖКК должен осуществляться через коммерческий коммунальный банк под контролем Общественной организации.

Согласно данным статистики совокупный вкладов населения муниципального образования в филиалах центральных банков приблизительно в 3–4 раза превышают бюджеты муниципальных образований. В тоже время собираемые платежи за ЖКУ размещаются МУПами не в одном доверенном, а в нескольких филиалах центральных банков, что приводит к децентрализации финансовых потоков в интересах банков. Сконцентрированные же совокупные денежные ресурсы (платежи и свободные средства населения) в одном доверенном коммерческом банке местной общественной организации будут способствовать повышению уровня жизнеобеспечения граждан через улучшение работы систем ЖКК и качества услуг. Наряду с этим такие средства могут способствовать выплате более высоких процентов по вкладам населения выплачивае-

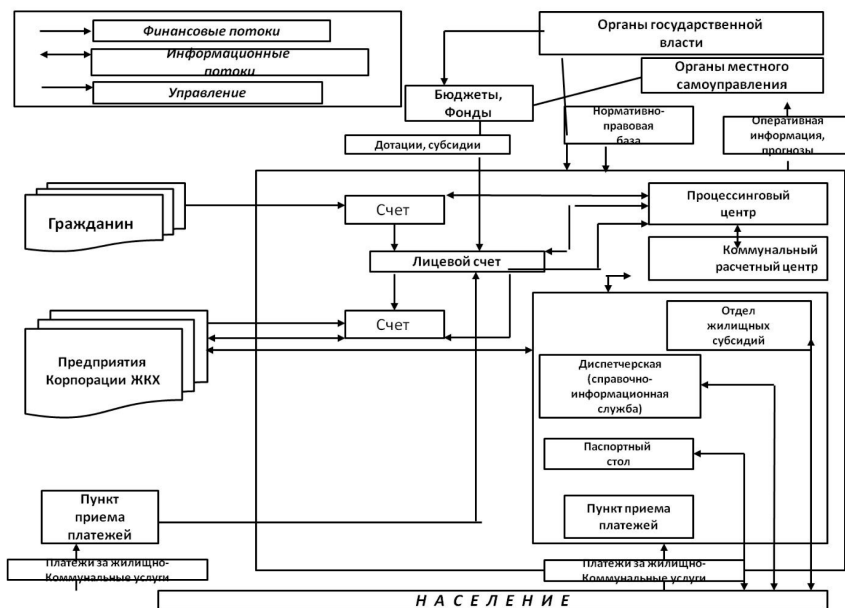


Рис. 7. Деятельность ОАО «Муниципальный коммунальный банк»

мых таким Банком с учетом прозрачности банковских операций на основе вкладов в работу высокоприбыльных предприятий.

Одной из задач такого коммунального банка будет формирование Стабилизационного фонда Общественной организации для возмещения недостающих средств низкооплачиваемых слоев населения по оплате коммунальных услуг и затрат на содержание и ремонт жилья. К категории таких претендентов на социальные субсидии по оплате услуг ЖКК должны быть отнесены пенсионеры, инвалиды и другие категории из числа малообеспеченных семей.

На схеме – «Корпоративное управление ЖКК регионов и муниципальных образований РФ на основе внебюджетного финансирования» отражены субъекты, участвующие в формировании финансово-инвестиционного процесса и их связи в формируемой Системе корпоративного управления ЖКК муниципальных образований.

Капитальные вложения должны направляться, в первую очередь, на реализацию самых рентабельных проектов развития ЖКК и проекты малого, среднего и крупного бизнеса, развивающегося в рамках социально-экономического развития муниципального образования:

- модернизация и реконструкция теплового хозяйства;

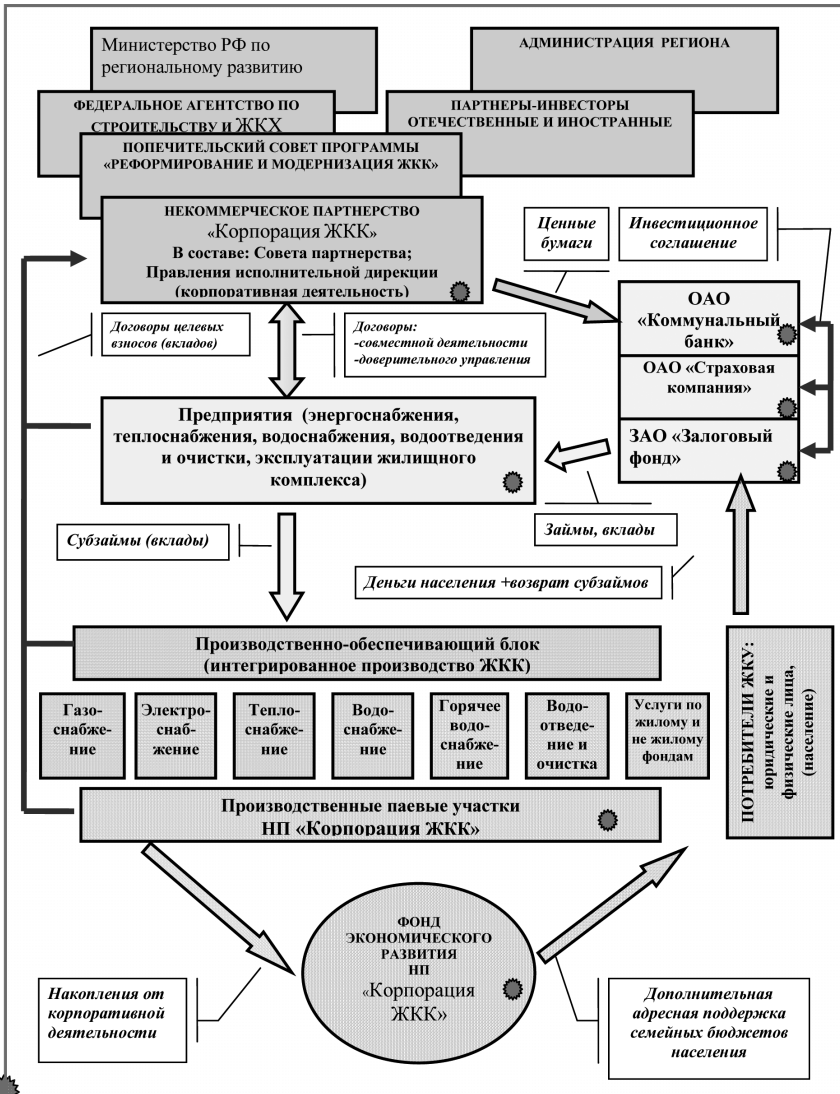


Рис. 8. Корпоративное управление ЖКХ регионов и муниципальных образований РФ на основе внебюджетного финансирования *

- модернизация и реконструкция систем водоснабжения, водоотведения и водоочистки;

* Автроская работа.

- ресурсосбережение;
- организация автономного энергоснабжения;
- реконструкция жилищного фонда;
- развитие бизнеса на базе нежилого фонда.

В составе Управляющей Компании создается Стабилизационный Фонд Местной общественной организации, через который проходят инвестиции Партнеров.

Программой устраняются недостатки ускоренной приватизации предприятий ЖKK, которая спровоцировала децентрализацию основных фондов (котельные, теплотрассы, водозаборы и т.д.) и финансовых потоков, что в условиях существования естественных монополий в ЖKK приводит к резкому росту тарифов. Эта задача эффективно решается на основе централизации основных фондов в рамках Единой Управляющей Компании ЖKK муниципального образования, которая, в свою очередь, способствует развитию конкуренции среди предприятий непосредственно предоставляющих жилищно-коммунальные услуги.

Новой системой управления также предусматривает эффективное решение задач тарифообразования, ресурсосбережения и капитального ремонта в сфере ЖKK. Задача тарифообразования решается на основе сквозного технологического учета, мониторинга качества работы систем, единой сводной бухгалтерии, задача ресурсосбережения осуществляется последовательным внедрением новых технологий, приборного учета, с использованием адекватных технических решений, капитального ремонта — на основе привлечения федеральных средств, формирования возможностей концентрации и целевого профилирования финансовых потоков на муниципальном уровне и региональном уровнях формируемых новой системой управления.

Преимуществом данной Программы является разработанный механизм формирования инвестиционных ресурсов в целях развития ЖKK на основе избранного филиала коммерческого банка, страховой компании и пенсионного фонда на муниципальном уровне.

Результативность Программы повышается за счёт внедрения «Комплексной автоматизированной системой жилищно-коммунального комплекса» с электронной социальной картой жителя, позволяющей каждой семье участвовать в экономических процессах и получать бонусы от доходов предприятий ЖKK.

Разработанный для решения задач данной Программы юридически и экономически выверенный договор управления многоквартирным домом предоставляет основу управления этими процессами. А организуемые новой системой управления социально-экономические пре-

образования создают условия осознанного участия жителей в рыночных отношениях и формируют класс эффективных собственников в ЖКК (средний класс), что предполагает развитие реальных рыночных отношений на муниципальном уровне.

Наиболее важными результатами реализации Программы являются:

- сокращение бюджетных расходов за счёт средств внебюджетного финансирования ЖКК;
- стабилизация тарифов и возможность их снижения на услуги ЖКК для малообеспеченных слоёв населения;
- предотвращение массового банкротства предприятий ЖКК в условиях усиления конкуренции;
- рост финансовых потоков в системе ЖКК и валового регионального продукта, наряду с увеличением совокупных семейных доходов жителей;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет на основе роста объёмов производства и финансовых потоков;
- перенос центра ответственности за качество и своевременность предоставления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) на Общественную организацию и Управляющую компанию на муниципальном уровне;
- прекращение протестной социально-политической активности жителей.
- гарантии прозрачности тарифов за ЖКУ с учетом их неустрашимого роста под воздействием внешних энергетических факторов в годовом исчислении не более чем на 5–6%.

Используемые источники

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. № 188-ФЗ от 29 декабря 2004.
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». ФЗ № 131-ФЗ от 24 сентября 2003 г. – М.: Проспект, 2004.
3. Федеральный закон «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса». № 210-ФЗ от 30 декабря 2004 г.
4. Отраслевое тарифное соглашение в жилищно-коммунальном хозяйстве Российской Федерации на 2008–2010 годы.
5. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2005 г. № 865 «О дополнительных мерах по реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы».
6. Яковлев В., Ващенко С. Пути модернизации системы управления жилищно-коммунальным комплексом. – М.: Издательский Дом «Наука», 2013.
7. Препринт НИР по теме: «Подходы к формированию эффективной системы управления жилищно-коммунального комплекса». – М.: РАНХиГС, 2013.

Якунчиков А. С.
*аспирант,
МГУУ Правительства Москвы,
эксперт Управления комплаенс контроля,
ОАО Банк ВТБ,
e-mail. anton_yakunchikov@mail.ru*

Об организации информационно-аналитической деятельности в бизнес-структурах: компетентностный аспект

В статье дан краткий обзор и анализ ключевых организационных компетенций и компетенций аналитиков, необходимых для использования ими интеллектуальных методов анализа информации с целью принятия управленческих решений, повышающих конкурентоспособность бизнес-структур.

Ключевые слова: *информационно-аналитическая деятельность, интеллектуальный анализ данных, большие данные, организационные компетенции, компетенции аналитиков.*

Yakunchikov A. S.
*postgraduate student of Moscow city university
of management of the Government of Moscow,
JSC VTB Bank Compliance Control Department expert*

About organization of data analysis in business structures: capability aspect

The article presents brief overview and analysis of key organizational capabilities and capabilities of analysts, which are essential to use the most advanced methods for discovering non-trivial information to make business decision in order to gain competitive advantages.

Keywords: *data analysis, data mining, big data, organizational capabilities, capabilities of analysts.*

В условиях ужесточающейся конкуренции задача повышения конкурентоспособности бизнес-структур встает все более остро, и любой инструмент, позволяющий выявить эмерджентные организационные ресурсы, возможности повышения конкурентоспособности организации, а также те секторы и сегменты рынка, где бизнес-структура может иметь по отношению к другим участникам рынка конкурентное преимущество, становится востребованным.

Одним из таких инструментов как раз и являются методы современного анализа данных. Применение этих инструментов для анализа данных и интерпретации полученных результатов требует высокопро-

фессиональной интеллектуальной деятельности специалистов в области computer sciences (компьютерных наук).

Информационно-аналитическая деятельность — собирательное название, используемое для обозначения совокупности методов обнаружения в данных с использованием информационных технологий и систем ранее неизвестных, нетривиальных, практически полезных и доступных для интерпретации и принятия решений знаний, необходимых в различных сферах человеческой деятельности.

Если прежде компании принимали решения, основываясь на так называемых транзакционных данных (повторяющихся примерах событий одного и того же типа), то теперь полезную информацию они извлекают и из менее структурированных и/или нетрадиционных источников: журналов, веб-серверов (logs), социальных сетей, почты, датчиков, фотографий и т. п. — так называемых «больших данных», используемых в информационно-аналитической деятельности и computer sciences.

Этот подход к сбору информации, формирования данных и последующий их анализ с использованием информационных технологий и методов и моделей computer sciences позволяет получить результаты, способные существенно изменить способ ведения бизнеса и привести к резкому всплеску производительности, какой последний раз наблюдался в 1990-х, когда организации перестраивали свои основные процессы. Развиваясь в таком информационно-аналитическом контексте, компании смогут выделяться на фоне своих конкурентов именно за счет реализации стратегий, разработанных таким образом и отвечающим задачам момента. Как показало исследование экономического эффекта использования информационно-аналитической деятельности Эндрю Маккафи (Andrew McAfee) и Эрика Бриньолфссона (Erik Brynjolsson) из Массачусетского технологического института, при прочих равных условиях производительность и рентабельность компаний, которые в своих решениях основываются на информационно-аналитической деятельности, на 5–6% выше, чем у их конкурентов ¹.

Задача организации деятельности бизнес-структур и их функционирования в контексте использования результатов информационно-аналитической деятельности очень специфична и сопряжена со многими сложностями. Чтобы реально и в полной мере получать экономические преимущества и выгоды от применения результатов информационно-

¹ McAfee A., Brynjolsson E. Big data: The Management Revolution // Harvard Business Review, 2012.

аналитической деятельности, необходим высокий профессионализм аналитиков с наличием у них, по меньшей мере, трех взаимодополняющих компетенций.

Во-первых, умение выявлять и комбинировать многочисленные источники данных и работать с ними. Во-вторых, умение создавать прогностические и оптимизационные модели на основе «больших данных». В-третьих, способность так выстраивать организационные процессы компании, чтобы аналитика действительно помогала повышать качество управленческих решений².

Основные компетенции, необходимые для трансформации бизнес-структуры в бизнес-структуру, ориентированную на получение и использование результатов информационно-аналитической деятельности, представлены на рисунке 1.

Для реализации преимуществ, полученных в результате аналитической деятельности, необходима ясная организационная стратегия, определяющая, как именно использовать результаты анализа информации (как правило, это — нетривиальные результаты) в конкурентной борьбе и какой должна быть соответствующая ИТ-система компании: ее архитектура, функции, программное обеспечение — обеспечивающая комплексный подход к поиску, формированию и моделированию данных. Все это приводит к необходимости трансформации основных организационных процессов компании и системы управления ими.

Рассмотрим каждую из перечисленных выше компетенций аналитика более подробно.

(1)Выбор подходящих данных. По сравнению с XX веком, в XXI веке мир данных и их моделирование очень изменились. Объем информации, особенно из новых источников, таких как социальные сети, стремительно растет. Появляется все больше возможностей комбинировать данные. В результате этого «поле» для исследований стало практически безграничным. К тому же становится все больше мощного и сравнительно недорогого программного обеспечения. Информацию можно извлекать практически из любого источника, что в свою очередь позволяет компании точнее и быстрее оценить окружающую бизнес-среду.

Так, например, в одном из крупных иностранных банков, руководство которого считало необходимым повысить уровень сервиса, собрали информацию из разных источников: данные банкоматов, онлайн-анкет, жалобы клиентов и т. п. Обработав эту информацию, ру-

² Court D., Perrey J., McGuire T., Big Data, Analytics, and the Future of Marketing & Sales / McKinsey & Company, 2013.



Результат: Повышение производительности и рентабельности бизнес-структуры

Рисунок 1. Основные компетенции, необходимые для трансформации бизнес-структуры на основе применения результатов информационно-аналитической деятельности

ководству банка удалось понять, какие операции дублируются, затем сократить их и усовершенствовать обслуживание ³.

Способность видеть то, что раньше оставалось незамеченным, помогает совершенствовать производство и стратегию, лучше обслуживать потребителей, более точно учитывать их нужды. Для получения преимущества над конкурентами необходимо постоянно искать разумные и творческие способы извлечения полезных данных из информации, которой компания уже располагает, и выявлять и использовать принципиально новые источники информации ⁴. Речь идет, как уже было отмечено, о социальных сетях, генерирующих терабайты неструктурированной и нехарактерной для бизнеса информации — это комментарии, фотографии

³ Davenport T. Analytics 3.0 // Harvard Business Review, 2013.

⁴ Patil D.J., Jujitsu D. The art of turning data into Product // O'Reilly Media, 2012.

и видеозаписи. Другой пример — поток данных, поступающих или с датчиков, или в ходе контрольных замеров, или из внешних источников (от демографической статистики конкретного района до прогнозов погоды).

Все эти данные бизнес-структуры затем могут анализировать и, используя нестандартные («конкурентоспособные») методы анализа, получать нетривиальные результаты, чтобы затем их использовать при принятии решений, таким образом обеспечивая на рынке конкурентоспособность бизнес-структуры.

Хорошим примером в данной области может послужить пример компании, занимающейся грузоперевозками. Компания добилась точного выполнения графика поставок путем анализа подробных прогнозов погоды, информации с мест о готовности порта, которые прежде не учитывались.

Другой пример — компания Kabbage, американский стартап, предоставляющий оборотный капитал онлайн-предпринимателям, которые работают через eBay, Amazon, Yahoo и других интернет-ритейлеров⁵. Решение о предоставлении заемных средств принимается компанией на основании изучения репутации и истории продаж в интернете, контактов в социальной сети Facebook. В качестве гарантии учитываются рейтинги, которые продавцы зарабатывают на eBay: чем выше рейтинг и объем продаж, тем большую сумму может получить предприниматель⁶.

(2) Создание модели прогнозирования и оптимизации финансовых результатов. Информация и данные важны, но без аналитических моделей прогнозирования и оптимизации экономических результатов своей работы компания не сможет укрепить свои конкурентные преимущества. Важно отметить, что для того чтобы создать эффективную бизнес-модель, нужно начинать не только с работы по формированию данных: необходимо определить свои бизнес-цели и понять, какие именно данные и какая их модель будет релевантно способствовать достижению бизнес-целей в максимально короткие сроки с наименьшими издержками.

Примером успешной оптимизации деятельности бизнес-структуры может послужить компания, которая оптимизировала свою модель ценообразования⁷. Прежде в этой компании цены рассчитывались на основании таких показателей, как эластичность цен на продукцию

⁵ McAfee A., Brynjolsson E. Big data: The Management Revolution // Harvard Business Review, 2012.

⁶ Court D., Perrey J., McGuire T. Big Data, Analytics, and the Future of Marketing & Sales / McKinsey & Company, 2013.

⁷ Patil D.J. Jujitsu D. The art of turning data into Product // O'Reilly Media, 2012.

предприятия за предыдущие годы и объем продаж, учитывались также действия конкурентов и другие переменные. Свою новую модель эта компания начала выстраивать с определения факторов, которые оказывают влияние на продажи, а уже потом, с учетом этих факторов выбирала модель управления, которая помогала принимать самые выгодные бизнес-решения. Это позволило получить компании конкурентное преимущество и, в итоге, увеличить объем продаж.

(3) Трансформация профессиональных навыков. Аналитика должна отвечать специфике бизнеса компании и быть пригодной для практического применения: ее результаты должны «встраиваться» в «инструменты», с которыми работают рядовые сотрудники. Применение новых моделей и/или их результатов возможно только в том случае, если сотрудникам компании станет понятно, как ими пользоваться. Анализ терабайтов информации и сложное моделирование, конечно, нужны, чтобы корректировать маркетинг, управление рисками и основную деятельность бизнес-структуры, однако необходимо помнить, что этот аналитический аппарат необходимо применять профессионально, поэтому требуются для такой работы именно специалисты по данным, которые не только эти данные анализируют, но и интерпретируют их и только потом предоставляют их менеджерам (часто для совместного обсуждения).

Например, у крупной промышленной компании возникла необходимость в более точном прогнозировании потребности в персонале, чтобы не зависеть от колебаний местного рынка труда⁸. Когда компания пыталась держать зарплаты на низком уровне, в некоторых регионах она оставалась с недоукомплектованным штатом. Это стало вызывать одновременно финансовые трудности (приходилось тратить большие суммы на оплату сверхурочных) и трудности с обеспечением соблюдения рабочего графика. Специально созданная группа аналитиков и программистов разработала ряд прогностических моделей, позволявших предсказывать доступность рабочей силы на основании таких факторов, как время отпусков, прогулы и правила внутреннего распорядка, зафиксированные в трудовых договорах. Эти модели учли миллионы «замеров» по тысячам сотрудников, работающих на десятках предприятий компании. При этом, разработчики создали для менеджеров простой интерфейс: предполагаемые потребности в рабочей силе и необходимый алгоритм действий наглядно высвечивались. В итоге компания стала лучше планировать наличие персонала, а менед-

⁸ Davenport T. Analytics 3.0 // Harvard Business Review, 2013.

жеры научились управлять процессом так, что необходимость в новых сотрудниках и сверхурочной работе сократилась⁹.

Информационно-аналитическая деятельность — быстроразвивающееся направление аналитики, и, как показывает зарубежная практика, большинству бизнес-структур, принадлежащих к самым разным сегментам рынка, для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, необходимо незамедлительно приступить к внедрению методов интеллектуального анализа данных в организацию их деятельности и функционирования. Но прежде чем перестраивать всю организацию деятельности целиком, руководителям необходимо сконцентрироваться на использовании основных компетенций аналитика: умения выявлять и комбинировать многочисленные источники данных и работать с ними, умения создавать прогностические и оптимизационные модели, способности так выстраивать организационные процессы компании, чтобы аналитика помогала повышать качество управленческих решений. Для внедрения соответствующих изменений в организационную структуру потребуются определенная гибкость как самой бизнес-структуры, так и ее руководителей. Однако, с точки зрения развития бизнеса такой шаг необходим: потоки данных со временем будут лишь увеличиваться, а сами методы информационно-аналитической деятельности совершенствоваться, предоставляя бизнес-структурам все новые возможности для получения ими своих конкурентных преимуществ.

Используемые источники

1. Court D., Perrey J., McGuire T. Big Data, Analytics, and the Future of Marketing & Sales // McKinsey & Company, 2013.
2. Davenport T. Analytics 3.0 // Harvard Business Review, 2013.
3. McAfee A., Brynjolsson E. Big data: The Management Revolution // Harvard Business Review, 2012.
4. O'Regan G. A Brief History of Computing // Springer, 2008.
5. Patil D.J., Jujitsu D. The art of turning data into Product // O'Reilly Media, 2012.

⁹ O'Regan G., A Brief History of Computing. Springer, 2008.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Гладков И. В.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: gladkov09@ngs.ru*

Адаптация западной практики антикризисного управления в целях гибкого реагирования на кризис на микроуровне

Основной и наиболее существенной особенностью западной практики антикризисного управления является наличие универсальных превентивных механизмов, используемых в трансграничном банкротстве. В связи с чем, нам представляется целесообразным рассмотреть подходы, направленные на адаптацию зарубежного опыта в нашей стране с целью совершенствования отечественной практики антикризисного управления на микроуровне.

Ключевые слова: антикризисное управление, микроуровень, гибкое реагирование, кризис, аутсорсинг.

Gladkov I. V.

PhD (Economics), competitor of Russian academy of entrepreneurship

Adaptation of the western practice of crisis management for flexible response to crisis at microlevel

The main and most essential feature of the western practice of crisis management is existence of the universal preventive mechanisms used in cross-border bankruptcy. In this connection, it is advisable to us to consider the approaches directed on adaptation of foreign experience in our country for the purpose of improvement of domestic practice of crisis management at microlevel.

Keywords: crisis management, microlevel, flexible reaction, crisis, outsourcing.

Основной и наиболее существенной особенностью западной практики антикризисного управления является наличие универсальных превентивных механизмов, используемых в трансграничном банкротстве. В связи с чем, нам представляется целесообразным рассмотреть подходы, направленные на адаптацию зарубежного опыта в нашей стране с целью совершенствования отечественной практики антикризисного управления на микроуровне.

Понятие гибкое реагирование на кризис в западной практике сформировалось относительно недавно ¹. Его основные процедуры на микро уровне, включают в себя разнообразные организационные программы планирования с целью восстановления деятельности компании, оптимизации системы управления рисками, обеспечения непрерывности бизнеса.

Термин «непрерывность бизнеса» относится как к краткосрочной, так и долгосрочной устойчивости компании, она обеспечивается, прежде всего, с целью взаимодействия процессов регулирования и планирования в текущей деятельности компании ².

Одной из распространенных ошибок в планировании кризиса управления, является концентрация усилий на системных проблемах, включая текущую деятельность, инфраструктуру и связи с общественностью, забывая при этом о сотрудниках, создающих основу капитала любой компании. В конечном счете, именно сотрудники формируют деловую репутацию компании, составляющую ее крупнейший актив.

Так, например, исследование, проведенное в США в середине 2005 года показало, что в 500 крупнейших промышленных компаний страны — 53% составляют нематериальные активы ³. Статистика показывает, что на малых предприятиях в США занято более 50% сотрудников всего частного сектора, что обеспечивает около 45% фонда заработной платы по стране ⁴. Именно поэтому, процесс гибкого реагирования на кризис посредством тщательной подготовки к его планированию — представляет собой ключевой элемент развития экономики в цивилизованных странах мира.

Если кризис все же произошел, то процесс гибкого реагирования переходит уже в другую стадию — поддержания доверия между всеми заинтересованными сторонами (включая, сотрудников, партнеров, клиентов, инвесторов и пр.) Гибкость в антикризисном управлении гарантирует сохранение стабильности компании в будущем.

Кроме того, одним из наиболее важных аспектов антикризисного управления при использовании гибкого подхода — является наличие

¹ Clark J., Harman M. On crisis management and rehearsing a plan //Risk Management—2004, May. — PP. — 40–44.

² Deming P. S. Crisis management planning: A human resource challenge [SHRM White Paper]. July 13, 2005, [www.shrm.org].

³ Regester M., Larkin J. Risk issues and crisis management: A casebook of best practice. Sterling, VA: Kogan Page US, 2005.

⁴ U.S. Department of Homeland Security. Preparing makes business sense. Retrieved August 10, 2005, [www.ready.gov/business/overview.html].

коммуникационной стратегии, которая отвечает за скорость реагирования компании на кризис.

Так называемым «плановым» или «внеплановым» кризисом можно управлять более эффективно, если соблюдать несколько простых шагов доступных для понимания, как, крупных так и малых компаний.

Шаг 1: Создание группы планирования:

- Обеспечить возможности для изучения сценариев кризиса.
- Определить сроки и бюджет для каждого сценария.

Шаг 2: Анализ возможностей и рисков

- Провести изучение действующих федеральных, государственных и местных законодательных и нормативных актов по вопросам обеспечения поддержки компаний в кризисной ситуации.
- Определить внутренние и внешние ресурсы и возможности.
- Оценить вероятность и потенциальные последствия кризиса.

Шаг 3: Разработать антикризисный план

- Разработка процедур гибкого реагирования на чрезвычайные ситуации.
- Определить проблемы и приоритеты деятельности компании.

Шаг 4: Реализация плана

- Включить в план деятельности компании.

В практике антикризисного управления западных стран все большее распространение в последние несколько лет получило риск-факторное планирование кризиса ⁵.

В качестве небольшого отступления отметим, что риск-фактор представляет собой событие или случай, имеющий внутренний или внешний источник по отношению к компании, оказывающий влияние на достижение поставленных целей. При этом степень риска зависит от объема выручки (риск увеличивается с ростом выручки); в связи с наличием каких-либо ограничений и контрольных процедур со стороны государственных надзорных органов; существенного изменения балансовых активов и пассивов компании, а также размера чистых активов.

Однако любой план должен разрабатываться под конкретный сценарий кризиса, данные вопросы мы отчасти рассматривали во второй главе исследования. Результаты зарубежных исследований показывают, что в крупных компаниях (500 и больше сотрудников), средних (от 100 до 499 сотрудников) процессы планирования кризиса выстроены

⁵ Gates S., Hexter E. From risk management to risk strategy. New York: The Conference Board, 2005.

значительно лучше, чем в небольших компаниях ⁶. Отчасти указанная закономерность обусловлена возможностью привлечения крупными компаниями команды более грамотного кризис менеджмента, а с другой, принимая во внимание размер рисков для крупных и малых компаний, необходимость разработки конкретного сценария кризиса для небольших предприятий становится нецелесообразна.

В связи с чем, для малых предприятий нет необходимости формирования целой команды антикризисных менеджеров, гораздо важнее систематизация уже имеющейся информации о кризисе для цели аналитического обледования. Именно такой позиции придерживается Гейтс ⁷, говоря о том, что гибкое реагирование на кризис подразумевает в первую очередь низкие трудозатраты, в противном случае экономический смысл антикризисного управления не будет достигнут. При отсутствии возможности сбора и систематизации такой информации можно провести простейший SWOT-анализ для выявления сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз. Данный инструментарий будет полезен и с точки зрения выявления рисков в текущей деятельности.

Не менее полезным инструментом гибкого реагирования — является создание опросного листа, куда будут занесены основные проблемы возможные при возникновении кризиса.

Обобщая зарубежный опыт с целью его адаптации в российской практике, структурируем наиболее существенные моменты: во-первых, необходимо установить причину возможного кризиса с учетом влияния на компанию; во-вторых, важно понимать, насколько реалистична картина кризиса и есть ли у компании необходимые ресурсы для его устранения; в-третьих, необходимо учитывать возможность привлечения сторонних консультантов для цели помощи в преодолении кризиса ⁸. Таким образом, структурируя данные моменты можно выделить несколько сценариев развития кризиса, определяющих возможности гибкого реагирования на каждый из них.

Наиболее приемлемый вариант гибкого реагирования на кризис для небольших компаний заключается в возможности передачи части функций, наиболее подверженных рискам на аутсорсинг. Сущность

⁶ Fegley S., Victor J. Disaster preparedness survey report. Alexandria, VA: Society for Human Resource Management. 2005, October

⁷ Gates S., Hexter E. From risk management to risk strategy. New York: The Conference Board, 2005.

⁸ Robinson C. Preparing for the unexpected: Teamwork for troubled times // The Journal for Quality and Participation. — 2005. — PP. 26–30.

данного понятия состоит в совершении операций по передаче непрофильных функций или бизнес-процессов внешней организации, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения⁹.

Однако, как отмечают некоторые зарубежные специалисты¹⁰, помимо преимуществ аутсорсинг он имеет и определенные недостатки, поскольку сама природа антикризисного управления требует от компании адаптации плана выхода из кризиса, который должен удовлетворять ее корпоративным стандартам, чтобы соответствовать, а это в свою очередь требует более глубокого изучения информации о текущей деятельности. В связи с чем, специалисты указывают на высокие трудозатраты для изучения деятельности компании при условии заключения договора аутсорсинга, поскольку в конечном счете управляющая организация будет нести ответственность за качество антикризисного управления при возникновении финансовых трудностей.

Таким образом, разделяя позицию западных экспертов, считаем, что практическое применение аутсорсинга в рамках антикризисного управления будет экономически обосновано только для малых предприятий, тогда как крупным компаниям целесообразно отказаться от услуг сторонних организаций за исключением возможности привлечения отдельных специалистов при формировании антикризисной команды.

Не менее существенной особенностью гибкого реагирования на кризис на микро уровне является возможность построения особых каналов коммуникаций между сотрудниками для цели сохранения корпоративных связей и снижения внутренних рисков, связанных с утечкой информации.

С нашей точки зрения, основной задачей гибкого реагирования на кризис на микро уровне — является возможность защиты человеческого капитала компании, ее бизнес-процессов в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также сокращения внутренних и внешних рисков, обусловленных нестабильной финансовой ситуацией. Возможность адаптации изложенных принципов позволяет сформировать защитный антикризисный механизм, способный минимизировать последствия кризисных явлений, даже в случае их непредвиденного возникновения. При этом инструментарий гибкого реагирования на кризис позволяет

⁹ Березин А.А. Договор об оказании услуг аутсорсинга в контексте решения правовых проблем его реализации // Общество и право. — 2009. — № 3. — С. 46–49.

¹⁰ Weatherly L. Outsourcing: Reaping strategic value for your organization. SHRM Research Quarterly, 3. — 2005.

решить не только организационные проблемы, но и проблемы, связанные с потенциальными операционными издержками, возникающими вследствие реализации антикризисных мероприятий.

Однако до сих пор ни в научной, ни в деловой литературе, несмотря на актуальность темы антикризисного управления, не сложилось понимания основных компонентов гибкого реагирования на кризис. Каждый специалист вкладывает в данное понятие достаточно разнородный инструментарий, что в конечном счете, мешает созданию его целостной картины понятной и доступной для последующей адаптации. Достаточно интересными выглядят и результаты опросов¹¹, проведенных осенью 2009 г. в рамках проекта «Специалист нового поколения» компания Morgan Hunt на тему «Какие компетенции нужны современным менеджерам?» Один из вопросов касался требований к сотрудникам на руководящих постах в новых экономических условиях.

По результатам исследования, 15% опрошенных, самым актуальным требованием к менеджеру назвали профессионализм. Респонденты также говорили об умении принимать антикризисные решения (13%), 12% отметили возросшую роль работы с сотрудниками и умение мотивировать персонал. По 11% набрали работа с командой и быстрая реакция на изменения, и лишь только 10% респондентов говорили о гибкости. С нашей точки зрения, данный опрос как нельзя лучше говорит о недостатке информации по вопросу гибкого реагирования на кризис, при этом уделяя повышенное внимание деловым качествам кризис менеджмента.

Процессы гибкого реагирования на кризис тесно взаимосвязаны не только с внутрикорпоративными задачами отдельной компании, они фактически затрагивают и социально-экономический блок на уровне отдельного государства, состоящий из нескольких ключевых элементов: обеспечение стабильного развития рынка труда и занятости; социальная защита населения в случае непредвиденного кризиса; возможность профессиональной переориентации для цели сохранения возможности дальнейшего трудоустройства. Система социально-ориентированной экономики хорошо зарекомендовала себя во многих развитых странах, наибольшее распространение она получила в скандинавских странах. Считаем, что подобную систему необходимо внедрить и в российской практике, что будет способствовать снижению социальной напряженности в стране в случае глобальных экономических потрясений.

¹¹ Плетнева С. Мегаменеджеры, или Антикризисные фениксы [Интервью с Е. Путиловой, Н. Скирутой, О. Степановой] // Управление персоналом. – 2010. – № 4. – С. 64–67.

Используемые источники

1. Clark J., Harman M. On crisis management and rehearsing a plan // Risk Management— 2004, May. — PP. — 40–44.
2. Deming P. S. Crisis management planning: A human resource challenge [SHRM White Paper]. July 13, 2005, [www.shrm.org]
3. Regester M., Larkin J. Risk issues and crisis management: A casebook of best practice. Sterling, VA: Kogan Page US, 2005
4. U.S. Department of Homeland Security. Preparing makes business sense. Retrieved August 10, 2005, [www.ready.gov/business/overview.html].
5. Gates S., Hexter E. From risk management to risk strategy. New York: The Conference Board, 2005.
6. Fegley S., Victor J. Disaster preparedness survey report. Alexandria, VA: Society for Human Resource Management. 2005, October
7. Robinson C. Preparing for the unexpected: Teamwork for troubled times // The Journal for Quality and Participation. — 2005. — PP. 26–30.
8. Weatherly L. Outsourcing: Reaping strategic value for your organization. SHRM Research Quarterly, 3. — 2005
9. Березин А.А. Договор об оказании услуг аутсорсинга в контексте решения правовых проблем его реализации // Общество и право. — 2009. — № 3. — С. 46–49.
10. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО — плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып. 12. — М.: АП «Наука и образование», 2008.
11. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия утрате устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. — 2008. — № 1. — С. 7–21.
12. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. — 2013. — № 18. — С. 16–24.
13. Балабанова А.В. Переход к социально-ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Ж. Человек и труд. — 2006. — № 4.
14. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35. — С.16–27.
15. Плетнева С. Мегаменеджеры, или Антикризисные фениксы [Интервью с Е. Путиловой, Н. Скирутой, О. Степановой] // Управление персоналом. — 2010. — № 4. — С. 64–67.

Окладникова Д. Р.

*аспирант кафедры экономической теории и финансов,
Национальный исследовательский Иркутский
государственный технический университет
e-mail: 0205dr@rambler.ru*

Роль гарантийных фондов в стимулировании инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса

В статье представлен анализ регионального аспекта финансирования инновационной деятельности путем привлечения гарантийных фондов.

Ключевые слова: *институты поддержки и развития субъектов малого и среднего бизнеса, Гарантийные фонды развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, механизм финансирования инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, гарантии, поручительства.*

Okladnikova D. R.

*postgraduate student of the Department «Economics and Finance»,
National Research Irkutsk State Technical University*

Role of guarantee funds in fostering innovation small and medium business

The article presents an analysis of the regional dimension of innovation financing by attracting guarantee funds.

Keywords: *institutions support and development of small and medium businesses, guarantee funds for development and support of small and medium entrepreneurship, innovation financing mechanism for small and medium-sized businesses, guarantees or sureties.*

Развитие инновационной деятельности относится к одному из самых значимых направлений социально-экономической политики российского государства и находится на этапе разработки региональных инновационных стратегий и программ. Между тем выработка эффективного регионального инновационно-инвестиционного механизма зависит от различных факторов, например, от экономического положения региона, от его научно-промышленного потенциала, а так же от понимания региональными властями значимости современных требований к инновационной стратегии[1].

В настоящее время государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется в форме: предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей, образовательных и консультационных услуг, информационной поддержки, содействия в форми-

ровании проектной и разрешительной документации, получения финансового обеспечения (в том числе субсидий, грантов, кредитов, займов, гарантий, взносов в уставный капитал), а также в реализации ряда целевых государственных программ [2].

При этом применение действующего механизма поддержки инновационной деятельности малого и среднего бизнеса (далее МСБ) сдерживается рядом факторов, в частности несогласованностью действий региональных институтов развития, недостаточным уровнем знаний и навыков ведения инновационного бизнеса, отсутствием высококвалифицированного персонала, наличием различного рода административных барьеров и как следствие ограниченным доступом к финансовым ресурсам. Поэтому сегодня активное инновационное развитие имеют только те регионы, которым удалось выстроить эффективную инновационно-инвестиционную модель развития, в которой взаимодействуют все институты поддержки и развития субъектов МСБ (гарантийные фонды, микрофинансовые центры, консалтинговые и аудиторские компании, специализирующие на инновационных предприятиях МСБ).

В этой связи считаем, что на современном этапе ключевая роль в развитии и продвижении инновационного развития субъектов МСБ должна быть отведена гарантийным фондам поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства (далее ГФ СМСП), так как от активного финансирования данных субъектов зависит возможность их инновационного развития. Основными задачами ГФ СМСП сегодня являются: во-первых, формирование комфортного и широкого доступа этих субъектов к финансовым ресурсам и инструментам, способствующим развитию их бизнеса; во-вторых, создание комплексной системы гарантий и поручительств, с целью обеспечения обязательств предприятий МСБ перед финансово-кредитными и иными учреждениями, а так же привлечение отечественных и иностранных инвестиций, кредитов для реализации приоритетных направлений деятельности по созданию конкурентной среды и развитию малого предпринимательства.

Анализ развития деятельности ГФ СМСП в Российской Федерации по состоянию на 01.07.2013 г. показал, что данные организации действуют в 81 регионе, их капитализация составляет более 37,5 млрд. руб. Начиная с 2006г. ГФ СМСП было выдано более 35 тыс. обязательств на сумму более 100,9 млрд. руб., что позволило привлечь в развитие субъектов МСБ более 214 млрд. руб. кредитных средств, при этом 48% выданных гарантий приходится на торговые предприятия, на производственные 18,9%; строительную отрасль 8,1%; в сельское хозяйство

5,1%; в сферу транспорта и услуг по перевозкам – 5,2%; в сферу предоставления бытовых услуг 4%; более 9% направлено в недвижимость и прочие сферы функционирования МСБ [3].

Наиболее активными региональными фондами по объему выданных поручительств в 2012 г. являются: Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы; Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса г. Санкт-Петербург; Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае; Фонд поддержки предпринимательства Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области [4].

Особое значение в деятельности гарантийного фонда уделяется развитию таких приоритетных направлений предпринимательства как поддержка предприятий МСБ, работающих в производственной сфере реального сектора экономики и осуществляющих модернизацию производства и (или) инновационную деятельность, а также в обрабатывающей сфере, сельском хозяйстве и секторе услуг (туризм, рекреационная деятельность, бытовые услуги населению).

Что касается функций ГФ СМСП по поддержке инновационно-активных предприятий, то наиболее важными из них являются: во-первых, обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов для реализации целевых программ, проектов и мероприятий; во-вторых, стимулирования разработки и производства принципиально новых видов продукции; в-третьих, содействия в освоении новых технологий и изобретений.

Характеризуя деятельность ГФ СМСП в части реализации приоритетных направлений деятельности в России можно отметить что предоставление гарантий инновационно-активным предприятиям в общем объеме составляет около 1,6% от всего портфеля поручительств.

Сравнительные данные деятельности гарантийных фондов поддержки МСБ отдельных регионов за период с 2010 по 2013 гг. представлены в таблице 1.

Анализ динамики основных показателей, характеризующих эффективность деятельности гарантийных фондов по выбранным регионам за период с 2010 по 2013гг. показал, что по общему объему выданных поручительств предприятиям МСБ лидерами являются Ставропольский и Самарский ГФ, так средний объем одного поручительства в Ставропольском крае и Самарской области составляет 8,33 и 2,66 млн. руб. соответственно.

Таблица 1

**Основные показатели работы гарантийных фондов по отдельным
регионам за период с 2010 по 2013 гг.**

Период / регион	Ед. Изм.	Иркутская обл.	Хабаровский край	Республика Саха (Якутия)	Челябинская обл.	Ставропольский край	Самарская обл.
Заключено договоров поручительства всего, в т.ч. в	штг.	370	268	352	908	486	1 252
2009 г.	штг.	-	-	54	36	7	325
2010 г.	штг.	65	64	69	86	139	208
2011 г.	штг.	134	52	81	157	120	302
2012 г.	штг.	142	71	91	293	136	235
2013 г.	штг.	29	81	57	336	84	182
Общий объем выданных поручительств всего, в т.ч. в	млн. руб.	2 895,00	730,63	1 525,92	2 000,65	4 046,43	3 325,44
2009 г.	млн. руб.	-	-	153,38	44,08	5,93	238,86
2010 г.	млн. руб.	321	126,00	284,50	128,92	388,84	573,11
2011 г.	млн. руб.	847	97,40	369,99	258,29	680,05	959,13
2012 г.	млн. руб.	1345	222,13	369,96	746,57	1 441,64	783,01
2013 г.	млн. руб.	382	285,10	348,09	822,79	1 529,98	771,34
в том числе предприятия, имеющие инновационные направления всего, в	млн. руб.	17,64	-	50,86	17,52	20,00	61,96
2009 г.	млн. руб.	-	-	-	-	-	4,70
2010 г.	млн. руб.	-	-	-	-	-	37,28
2011 г.	млн. руб.	17,64	-	7,77	1,00	3,00	15,95
2012 г.	млн. руб.	-	-	10,09	16,52	17,00	3,03
2013 г.	млн. руб.	-	-	33,00	-	-	1,00

Источник: собрано лично автором по запросу с Гарантийных фондов или с регионального Министерства Экономического развития.

Доля предприятий, имеющих инновационные направления в деятельности в общем объеме поручительств региональных фондов составляет от 0,49% в Ставропольском крае до 3,33% в республике Саха (Якутия). При этом средний объем финансирования на один договор поручительства составляет около 3,44 млн. руб. в Самарской области, 12,72 млн. руб. в республике Саха (Якутия). В некоторых регионах, например в Иркутской области и Хабаровском крае необходимо повышать эффективность деятельности ГФ СМСБ, поскольку динамика финансирования инновационно-активных предприятий с их участием практически отсутствует.

Что касается тенденций ГФ СМСП в 2013 году, то объем выдач гарантий субъектам МСБ по сравнению с 2012 г. вырос в Хабаровском и Ставропольском крае на 28,35% (или 62,97 млн. руб.) и 6,13% (или 88,34 млн. руб.) соответственно, в Челябинской области на 10,21% (или 76,22 млн. руб.). Снижение общего объема выданных поручительств затронуло Республику Саха (Якутия) на 5,91% (или 21,87 млн. руб.), Самарскую область на 1,49% (или 11,67 млн. руб.) и Иркутскую область 963 млн. руб. (или 71,6%).

Важным фактором, оказавшим влияние на значительное снижение объема предоставленных поручительств Иркутским областным гарантийным фондом в 2013 г. связано с приостановлением работы с такими банками как ОАО «Сбербанк России», КБ «Юниаструм Банк» (ООО), ОАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (АТБ), ОАО «Дальневосточный банк» ввиду повышения уровня объема просроченной задолженности и предъявления фонду требований по выплатам.

В целом же по России в 2012 г. выплаты гарантийных фондов по просроченным кредитам выросли по сравнению с 2011 г. на 46%, при этом большую часть прироста объема выплат обеспечили те фонды, которые работали в кризисный период, когда банки активно использовали гарантийные фонды для снижения возможных кредитных рисков.

Динамика данных показателей представлена на рисунке 1.

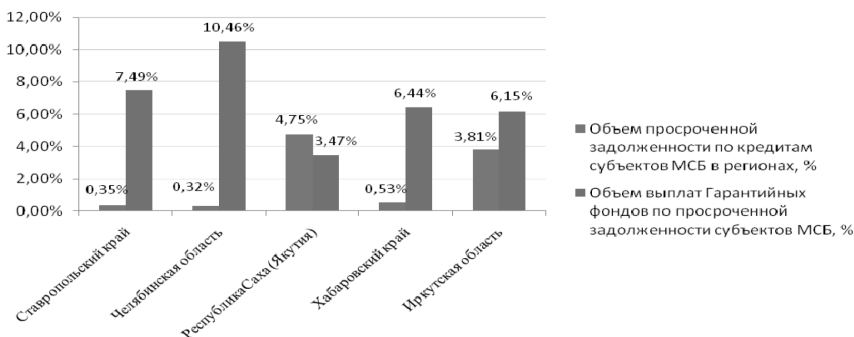


Рис. 1. Динамика показателей просроченной задолженности по кредитам субъектов МСБ (составлено по данным Рейтингового агентства АК&М [5])

Оценивая такие показатели как уровень просроченной задолженности по кредитам субъектов МСБ, а также относительный уровень выплат гарантийных фондов по просроченной задолженности субъектов МСБ, можно сказать, что прослеживается обратная зависимость, а именно чем выше уровень просроченной задолженности субъектов

МСБ в регионе, тем меньше относительный уровень просроченной задолженности гарантийного фонда и наоборот.

Поскольку инновационная деятельность субъектов МСБ имеет свои специфические характеристики, а так же учитывая, что деятельность ГФ СМСП является одной из основной составляющей финансовой инфраструктуры поддержки малого бизнеса в регионах необходимо модернизировать действующий механизм финансирования с целью выработки стратегии по повышению доступности банковского кредитования для инновационно-активных предприятий МСБ. Только за счёт внедрения инноваций и реализации инновационной политики на основе тесного взаимодействия заинтересованных сторон возможно выстроить эффективную модель инновационного развития регионов.

Итак, на основании вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы и предложения относительно повышения эффективности деятельности гарантийных фондов в направлении финансирования инновационной деятельности МСБ:

Во-первых, необходимо разработать инновационно-инвестиционный механизм финансирования субъектов МСБ с участием гарантийных фондов и коммерческих банков-партнеров фонда;

Во-вторых, выработать единые стандартные требования, условия и правила работы ГФ СМСП для всех регионов;

В-третьих, целесообразно повышать уровень подготовленности руководителей институтов развития (в частности ГФ СМСП) в соответствии с современными требованиями инновационной стратегии для достижения нового уровня поддержки малого инновационного бизнеса в регионах.

Поэтому считаем, что необходимо провести ряд мероприятий, повышающих эффективность деятельности гарантийных фондов, направленных на:

- изучение мнения предпринимателей (в том числе инновационно-активных) относительно усовершенствования инновационно-инвестиционного механизма, в том числе повышения в них роли гарантийных фондов;
- заключения соглашения с руководителями банков-партнеров Фонда касаясь финансирования инновационно-активных субъектов МСБ;
- изучение опыта передовых Гарантийных организаций регионов России в части финансирования инновационно-активных субъектов МСБ;

- проведения ежеквартального сбора и анализа деятельности субъектов МСБ в регионах РФ, особенно в части их инновационного развития.

Используемые источники

1. Иванова Н.И., Дежина И.Г., Шелюбская Н.В., Пипия Л.К. Анализ инновационной политики и оценка ее результатов // Инновации. – 2008. – № 5. – С. 56–72.
2. О науке и государственной научно-технической политике: фед. закон № 127-ФЗ от 23 авг. 1996 г.
3. Анализ развития гарантийных фондов России по состоянию на 01.07.2013 г. I Всероссийская конференция. Практика работы гарантийных организаций в Российской Федерации
4. Региональные гарантийные организации в 2012 г.: раскрыть потенциал: обзор. Рейтинговое агентство «Эксперт РА».
5. Рейтингового агентства АК&М[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akmrating.ru/ru/ratings/index/8>

Туманов М. В.
соискатель Международного юридического института
e-mail: pahra282@mail.ru

Обзор и анализ федерального законодательства в сфере поддержки предпринимательства

В статье проведен комплексный анализ федеральных законов Российской Федерации в сфере поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство, федеральный бюджет, малое предпринимательство.*

Tumanov M. V.
competitor of the International legal institute

Review and analysis of the federal legislation in the sphere of support of the entrepreneurship

In the article the complex analysis of federal laws of the Russian Federation in the sphere of support of the entrepreneurship is carried out.

Keywords: *entrepreneurship, federal budget, small entrepreneurship.*

В последние годы значительное внимание уделяется совершенствованию законодательства в сфере предпринимательской деятельности, включая все области работы населения. В частности, на основании ст.8 закона о Федеральном бюджете на 1994 год поступление доходов по основным источникам в следующих суммах, среди которых, налог на прибыль (доход) предприятий и организаций в размере 22 040 000 000 000 руб., налог на добавленную стоимость – 39 557 000 000 000 руб., акцизы – 15 732 100 000 000 руб. и вышеуказанный специальный налог – 7 124 900 000 000 руб.

В соответствии со ст.1. указанного закона утверждены расходы федерального бюджета на 1994 год в сумме 194 495 310 000 000 руб., в том числе по бюджету текущих расходов – 144601,31 млрд. руб. и бюджету развития – 49894,0 млрд. руб., и по доходам в сумме 124477,0 млрд. руб.

Таким образом, доля участия лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, в формировании доходов российского государства в период 1994 года, составила **67,85%**, которая рассчитывается следующим образом: (39 557 млрд. руб. + 7 124,9 млрд. руб. + 15 732,1 млрд. руб. + 22 040 млрд. руб.) x 100% : 124 477 млрд. руб.). При этом в законе не перечисляются в качестве основных целей экономической политики на 1994 год, также как и в Федеральном законе «О федераль-

ном бюджете Российской Федерации на 1998 год», касающиеся поддержки предпринимательства.

Согласно ст.1 Федерального закона № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», принятого Государственной Думой 03 декабря 2012 г., прогнозируемый общий объем доходов федерального бюджета в сумме 12 906 429 980 000 руб., а общий объем расходов федерального бюджета в сумме 13 387 340 174 700 руб.¹

Согласно ст.2 названного закона прогнозируемый объем доходов федерального бюджета на 2014 год в сумме 14 063 419 000 руб. и на 2015 год в сумме 15 615 507 439 000 руб., общий объем расходов федерального бюджета на 2014 год в сумме 17 207 001 486 000 руб. и на 2015 год в сумме 15 626 283 594 000 руб.

В соответствии со ст.5 данного закона по поручению Правительства Российской Федерации функции агентства Правительства Российской Федерации могут выполнять ряд организаций, в числе которых ОАО «Банк поддержки малого и среднего предпринимательства», — по вопросам обеспечения возврата (погашения) задолженности юридических лиц по денежным обязательствам перед Российской Федерацией, а также по банковской гарантии Внешэкономбанк, выданной в обеспечение исполнения обязательств дочернего общества Внешэкономбанка по банковским гарантиям, предоставленным в обеспечение исполнения обязательств российских организаций, являющихся субъектами среднего предпринимательства, по кредитам, привлекаемым на осуществление (реализацию) инвестиционных проектов. За выполнение агентских функций выплачивается вознаграждение в общей сумме 85 000 000 руб.

В Приложении № 7 к Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» — Ведомственная структура расходов федерального бюджета на 2013 год, предусмотрена общая сумма расходов на деятельность федеральных государственных структур в общей сумме 11 493 871 092 900 руб., из которых Министерству экономического развития РФ предписывается потратить 20 045 000 000 руб. на нужды и в сфере, относящейся к малому и среднему предпринимательству и столько же средств 20 045 000 000 руб. на субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянское (фермерское) хозяйство.

¹ Федеральный закон № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» с дополнениями и изменениями // Собрание законодательства РФ, 09.12.2013, № 49 (часть I), ст. 6350; Собрание законодательства РФ, 09.12.2013, № 49 (часть VII), ст. 6350.

В Приложении № 7.1 к Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» – Изменение ведомственной структуры расходов федерального бюджета на 2013 год, предусмотренной Приложением № 7 к федеральному закону «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», общая сумма расходов на деятельность федеральных государственных структур в общей составила 12 938 494 500 000 руб., из которых Министерство экономического развития РФ выделялось на вышеуказанные цели в 2013 году, а именно, на нужды и в сфере, относящейся к малому и среднему предпринимательству, в сумме 2 019 295 000 руб., и столько же на субсидии в 2013 году на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянское (фермерское) хозяйство.

Приложением № 10 к Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» – Ведомственная структура расходов федерального бюджета на плановый 2014 и 2015 годов, предусматривается общая сумма расходов на деятельность федеральных государственных структур на 2014 год в размере 11 696 155 170 500 руб. и на 2015 год в размере 12 123 768 818 700 руб., из которых Министерству экономического развития РФ запланировано потратить на вышеуказанные цели в 2014 и 2015 гг., а именно, на нужды и в сфере, относящейся к малому и среднему предпринимательству, в сумме 21 140 000 000 руб., и столько же израсходовать на субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянское (фермерское) хозяйство.

Указывая суммы расходов Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» не содержит никаких сведений о размерах доходов по конкретным статьям. Данные сведения содержатся в Заключении Счетной Палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», утвержденном Коллегией Счетной Палаты Российской Федерации по протоколу от 05 октября 2012 г. № 41К (874).

Согласно структуре доходов федерального бюджета в 2013–2015 гг., указанных в заключении, прогнозируемый размер налога на прибыль(доход) предприятий и организаций составил: в 2013 году – 445,4 млрд. руб., в 2014 году – 493,3 млрд. руб. и в 2015 году – 559,5 млрд. руб. (стр. 69 заключения); прогнозируемый размер налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, составил: в 2013 году – 2 173,4 млрд. руб., в 2014 году – 2 566,2 млрд. руб. и в 2015 году – 3 025,1 млрд.руб. (стр.129 зак-

лючения); прогнозируемый размер налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), ввозимых на территорию Российской Федерации, составил: в 2013 году — 1 925,4 млрд. руб., в 2014 году — 2 126,2 млрд. руб. и в 2015 году — 2 329,9 млрд. руб. (стр. 135–136 заключения); прогнозируемый размер акцизов по подакцизным товарам(продукции), производимой на территории Российской Федерации, составил: в 2013 году — 502,7 млрд. руб., в 2014 году — 655,3 млрд. руб. и в 2015 году — 758 млрд. руб. (стр. 132 заключения); прогнозируемый размер акцизов по подакцизным товарам(продукции), ввозимых на территорию Российской Федерации, составил: в 2013 году — 71,1 млрд.руб., в 2014 году — 87,7 млрд. руб. и в 2015 году — 106,7 млрд. руб. (стр.136 заключения); прогнозируемый размер доходов от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства составил: в 2013 году — 138,6 млрд. руб., в 2014 году — 140,98 млрд. руб. и в 2015 году — 145 млрд. руб. (стр. 152).

Таким образом, доля участия лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, в формировании доходов российского государства по состоянию на настоящий период, составляет: в 2013 году — 40,73%, которые образуются при следующем расчете: $(5\,256\,600\,000\,000 \text{ руб.} \times 100\% : 12\,906\,429\,980\,000 \text{ руб.})$; в 2014 году — 43,16%, которые образуются при следующем расчете: $(6\,069\,680\,000\,000 \text{ руб.} \times 100\% : 14\,063\,419\,918\,000 \text{ руб.})$ и в 2015 году — 44,34%, которые образуются при следующем расчете: $(6\,924\,200\,000\,000 \text{ руб.} \times 100\% : 15\,615\,507\,439\,000 \text{ руб.})$.

При этом из выводов указанного заключения Счетной Палаты РФ следует, поддержка государством в 2013–2015 гг. предпринимательства не указывается в приоритетных национальных проектах и Государственных программах развития (стр. 229–242 заключения). Как видно, и по сей день государство, изымая у субъектов предпринимательской деятельности значительные материальные блага для себя, должную действительную помощь развитию российской предпринимательства, оказывать не намеревается.

Что касается прохождения второго периода концептуальной тенденции правового регулирования экономической деятельности в России по «настройке» взаимодействия и «притирке», слаженности элементов экономики, то Россия только-только начинает подходить и вступать этот этап. Об этом свидетельствует увеличение числа хозяйственных и иных споров, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. В момент принятия 30 ноября 1994 г. ГК РФ, единственная норма раскрывавшая злоупотребление гражданским правом, содержалась в ст.10 ГК РФ под названием «Пределы осуществле-

ния гражданских прав». В соответствии с ней, не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также *злоупотребление правом в иных формах*. Не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке (пункт 1). В случае несоблюдения требований, предусмотренных п. 1 настоящей ст. 10 ГК РФ суд, арбитражный суд или третейский суд может отказать лицу в защите принадлежащего ему права (пункт 2). В случаях, когда закон ставит защиту гражданских прав в зависимость от того, осуществлялись ли эти права разумно и добросовестно, разумность действий и добросовестность участников гражданских правоотношений предполагаются (пункт 3). В последующем, в 2012 году, в связи с постоянным ростом в судах споров по делам, связанных со злоупотреблением сторонами гражданских правом, в ст. 10 ГК РФ были внесены изменения, которые свелись к следующему. Не допускаются осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу, *действия в обход закона с противоправной целью, а также иное заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав* (злоупотребление правом). Не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке (пункт 1). В случае несоблюдения требований, предусмотренных пунктом 1 настоящей статьи, суд, арбитражный суд или третейский суд *с учетом характера и последствий допущенного злоупотребления отказывает* лицу в защите принадлежащего ему права *полностью или частично, а также применяет иные меры, предусмотренные законом* (пункт 2). *В случае, если злоупотребление правом выражается в совершении действий в обход закона с противоправной целью, последствия, предусмотренные пунктом 2 настоящей статьи, применяются, поскольку иные последствия таких действий не установлены настоящим кодексом* (пункт 3).

Кроме того, ст. 10 ГК дополнена пунктом 4, согласно которому, *если злоупотребление правом повлекло нарушение права другого лица, такое лицо вправе требовать возмещения причиненных этим убытков* и пунктом 5, который фактически повторяет пункт 3 предыдущей редакции и устанавливает, что добросовестность участников гражданских правоотношений и разумность их действий предполагаются ².

² Федеральный закон «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства, 31.12.2012, №53 (ч. 1), ст. 7627.

Таким образом, помощь законодателя состояла в том, что не совсем понятная фраза о недопущении *злоупотребление правом в иных формах*, в прежней редакции ст.10 ГК РФ, была заменена на другую непонятную фразу о недопущении *действия в обход закона с противоправной целью, а также иное заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав*

Используемые источники

1. Федеральный закон № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» с дополнениями и изменениями // Собрание законодательства РФ, 09.12.2013, № 49 (часть 1), ст. 6350; Собрание законодательства РФ, 09.12.2013, № 49 (часть VII), ст. 6350.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства, 31.12.2012, № 53 (ч.1), ст. 7627.
3. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XXI – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Борисов А. В.

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры «Уголовное право и процесс»,
Российская академия предпринимательства
e-mail.av-borisov@mail.ru*

К вопросу об уголовной ответственности за невыплату заработной платы

В статье представлен анализ института уголовной ответственности за невыплату заработной платы работнику.

Ключевые слова: *уголовная ответственность, невыплата заработной платы, уголовная ответственность за невыплату заработной платы.*

Borisov A. V.

*PhD (Jurisprudence), associate professor of criminal law
and process department of Russian academy of entrepreneurship*

To a question of criminal liability for salary nonpayment

The analysis of institute of criminal liability for salary nonpayment is presented to the worker in article.

Keywords: *criminal liability, salary nonpayment, criminal liability for salary nonpayment.*

Невыплата заработной платы на современном этапе развития российского общества является одним из наиболее существенных нарушений трудовых прав работников. В последнее время задержки выплаты заработной платы стали проявляться все чаще.

Российским законодательством установлены различные виды юридической ответственности для работодателей и руководителей организаций-работодателей за невыплату работникам заработной платы.

Уголовная ответственность за невыплату заработной платы была ужесточена в январе 2011 г. Статья 145.1 Уголовного кодекса РФ (далее УК РФ) в прежней редакции устанавливала уголовную ответственность исключительно за полную невыплату заработной платы и позволяла оставаться безнаказанным работодателям, в случае частичной невыплаты заработной платы. В новой редакции введена уголовная ответственность за частичную невыплату заработной платы.

По новой редакции статьи 145.1 УК РФ объективная сторона состава преступления включает в себя два действия:

- полная невыплата зарплаты свыше 2 месяцев;
- частичная невыплата зарплаты свыше 3 месяцев. При этом под частичной невыплатой понимается выплата работнику менее половины причитающейся суммы заработной платы.

Говоря о субъекте данного состава преступления, следует обратить внимание на то, что он является специальным. Новая редакция указанной статьи УК РФ расширила круг таковых субъектов, добавив к руководителям организаций и работодателям – физическим лицам руководителей филиалов, представительств или иных обособленных структурных подразделений.

Кроме этого, законодатель сократил сроки лишения свободы, на которые могли быть осуждены виновные лица по рассматриваемой статье УК РФ, но в то же время существенно увеличены размеры штрафных санкций, налагаемых по данной статье.

Однако, на практике применение указанной статьи УК РФ сталкивается с серьезными трудностями, связанными с установлением обязательных признаков данного состава преступления. Должны быть установлены обязательные признаки субъективной стороны преступления, то есть корыстная или иная личная заинтересованность руководителя организации (иного лица, привлекаемого к ответственности) в невыплате зарплаты. Установить данный факт правоохранительным органам очень проблематично.

Если руководитель организации не погашает задолженность по зарплате перед работниками за счет средств, поступающих в компанию, а направляет данные средства на хозяйственные нужды, то в данном случае последний является субъектом преступления и подлежит уголовной ответственности по статье 145.1 УК РФ¹.

В случае если отношения были не трудовые, а иные гражданско-правовые, руководитель организации не подлежит уголовной ответственности по ст. 145.1 УК РФ. В этом случае вопросы о взыскании сумм вознаграждения за работы или услуги, выполненные лицами в соответствии с условиями соответствующих гражданско-правовых отношений, подлежат разрешению в порядке гражданского судопроизводства.

Также следует обратить внимание, что привлечение руководителя организации (и иных лиц, перечисленных в ст. 145.1) к администра-

¹ Петров А.Я. Актуальные вопросы судебной практики по трудовым делам // Трудовое право. – 2011. – № 1.

тивной ответственности за невыплату заработной платы не является препятствием для привлечения последнего к уголовной ответственности по ст. 145.1 УК РФ.

Диспозиция ст. 145.1 УК РФ предусматривает уголовную ответственность при наличии конкретного срока, в который должна быть выплачена заработная плата. Необходимо установить конкретную дату выплаты заработной платы, чтобы понять, в какой день у работодателя возникла обязанность по уплате заработной платы и в какой срок истекли два месяца, в течение которых инкриминируется невыплата заработной платы.

Сложностью привлечения к уголовной ответственности работодателя, не выплачивающего заработную плату, является доказывание обязательных признаков, содержащихся в диспозиции ст. 145.1 УК РФ, — корыстный мотив или личная заинтересованность, без которых возбуждение уголовного дела по ст. 145.1 УК РФ невозможно. Из теории уголовного права личная заинтересованность представляет собой стремление к карьерному росту, избавление от негодных сотрудников. Корыстный мотив — стремление лица к имущественной выгоде, решение текущих финансовых проблем за счет заработной платы, получение прибыли от временного вложения указанных денежных средств. Если же генеральный директор отправляет полученные организацией деньги на свой счет, не выплатив заработную плату, — состав преступления налично.

Однако что делать в следующем случае?! Например, руководитель предприятия не выплачивает заработную плату, а поступающие в компанию средства направляет на исполнение договоров/госконтрактов, закупку товаров для перепродажи с наценкой, закупку оборудования для целей удержания организации на плаву, избежания экономического краха организации, а после полученные от хозяйственной деятельности деньги намерен направить не только на погашение заработной платы, но и на развитие предприятия.

На наш взгляд, данные действия руководителя организации являются уголовно наказуемыми, так как руководитель, как отмечалось ранее, оставляет своего работника без средств к существованию, а у последнего могут быть свои проблемы — ипотека, автокредит, многодетная семья и многое другое.

Далее хотим отметить, что данная статья не является «мертвой» — по ней активно возбуждаются уголовные дела, и в ряде случаев ответственность применяется самая суровая — лишение свободы. Поэтому к срокам выплаты зарплаты необходимо относиться серьезно. Указа-

ние Генеральной прокуратуры РФ от 14.11.2008 № 229/7р обязало нижестоящих прокуроров усилить надзор за соблюдением конституционных прав граждан на своевременную и в полном объеме выплату заработной платы. В том числе было выражено требование инициировать применение мер уголовно-правового воздействия в отношении руководителей и должностных лиц, которые не выплачивают вознаграждение за труд свыше двух месяцев.

Также необходимо не забывать о соучастии. Так, финансовый директор либо главный бухгалтер, осуществляя некоторые действия по выводу денежных средств, которые могли быть выплачены сотрудникам, на иные счета, может быть привлечен как соучастник.

В конце данной статьи хотим отметить следующее: согласно нововведениям, внесенным Федеральным законом от 23 декабря 2010 г. № 382-ФЗ в ст. 145.1 УК РФ:

1) расширен перечень виновных лиц — теперь ими могут быть признаны руководители филиала, представительства или иного обособленного структурного подразделения организации;

2) изменен состав преступления — преступной является не только полная невыплата заработной платы, но и частичная невыплата, а также выплата в размере ниже МРОТ;

3) ужесточены меры наказания по сравнению с ранее действующей редакцией.

По нашему мнению, данные ужесточения были внесены совершенно правильно, своевременно и обоснованно.

Невыплата заработной платы может привести и к административной ответственности для юридического лица и его должностных лиц согласно ст. 5.27 КоАП РФ. В данном случае штрафные санкции могут быть наложены инспекторами труда в ходе проверок работодателей. При выявлении повторных аналогичных правонарушений к руководителям организаций-работодателей в судебном порядке может быть применена такая административная санкция, как дисквалификация.

Кроме того, права работника на своевременную и полную заработную плату защищаются и средствами трудового законодательства. Так, Трудовой кодекс РФ предусматривает материальную ответственность работодателя за задержку выплаты заработной платы, а также дисциплинарную ответственность руководителя за нарушения трудового законодательства.

В соответствии со ст. 236 Трудового кодекса РФ при нарушении работодателем срока выплаты заработной платы и иных сумм, причи-

тающихся работнику, работодатель несет ответственность в виде начисления процентов на задержанные суммы. Проценты начисляются в размере не ниже одной трехсотой ставки рефинансирования ЦБ РФ на невыплаченные суммы за каждый день задержки начиная со следующего дня после установленного срока выплаты заработной платы по день фактического расчета включительно. Федеральным законом от 30 июня 2006 г. № 90-ФЗ данная статья дополнена положением о том, что обязанность выплаты указанных процентов возникает независимо от наличия вины работодателя. Очевидно, что эта поправка призвана обеспечить автоматическое начисление работодателем процентов на задержанные суммы заработной платы и не требует предварительного обращения работника к работодателю с соответствующим заявлением. Отметим также, что установленный в ст. 236 Трудового кодекса РФ размер ответственности является минимальным и может быть увеличен как в трудовых договорах с работниками, так и в актах социального партнерства. Так, например, практика заключения региональных соглашений в некоторых субъектах РФ, в частности в Москве, показывает, что социальные партнеры нередко в своих соглашениях закрепляют более высокий размер материальной ответственности работодателей за задержку выплаты заработной платы, на которых распространяется действие соответствующего соглашения, чем предусмотренный трудовым законодательством в ст. 236 Трудового кодекса РФ.

Используемые источники

1. Петров А.Я. Актуальные вопросы судебной практики по трудовым делам // Трудовое право. – 2011. – № 1
2. Абузярова Н.А. Правовое регулирование заработной платы в бюджетной сфере // Журнал российского права. – 2012. – № 5.
3. Петров А.Я. Стимулирующие выплаты: общие положения, надбавки и премии // Законодательство и экономика. – 2011. – № 7.

Вишневская Н. Г.
кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Социология труда и экономика предпринимательства»,
Башкирский государственный университет
e-mail: vng@pochtamt.ru

Молодежная безработица: определение и классификация

В статье рассмотрены различные теоретические и методологические подходы к определению и классификации молодежной безработицы. Проведен анализ различных точек зрения на определение, сущность, классификацию, роль и место молодежной безработицы в системе социально-трудовых отношений. Дано определение молодежной безработицы и предложена авторская классификация молодежной безработицы по различным основаниям.

Ключевые слова: безработица, занятость, рынок труда, молодежная безработица, классификация молодежной безработицы.

Vishnevskaya N. G.
*PhD (Economics), associate professor of «Sociology of Labour
and Entrepreneurship Economy», Bashkir State University*

Youth unemployment: the definition and the classification

Various theoretical and methodological approaches to the definition and the classification of youth unemployment are considered in the article. The analysis of various viewpoints of the definition, the essence, the classification, the role and the place of youth unemployment is carried out in the system of social labour relations. The definition of youth unemployment and the author's classification of youth unemployment on various grounds are given in the article.

Keywords: unemployment, employment, labour market, youth unemployment, youth unemployment classification.

В условиях нестабильно развивающейся экономики актуализируются такие проблемы, как безработица и обеспечение занятости населения. Особенно неблагоприятным в сложившихся условиях становится положение молодежи. Даже в период экономического роста молодые люди не всегда могут найти работу, а в период спада ситуация еще больше усугубляется.

В силу своих качественных характеристик молодежь находится в дискриминационном положении на рынке труда, оказываясь по преимуществу либо в группе неполно и частично занятых, либо в группе безработных. Между тем молодежь, ее трудовой потенциал – базис экономики страны, основа ее будущего развития ¹.

¹ Шапиро С.А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 28. – С. 266.

Анализ различных точек зрения на определение молодежной безработицы позволили автору сформулировать его как социально-экономическое явление, при котором экономически активное население в возрасте 15–29 лет не занято в сфере производства и управления по причине отсутствия подходящих рабочих мест, низкой конкурентоспособности или проявления трудовой дискриминации со стороны работодателя².

Молодежь – неоднородная группа. Среди нее существуют определенные подгруппы, которые, помимо молодого возраста, ощущают и другие невыгоды своего положения, еще больше осложняющие поиск достойной работы, поэтому следует принимать меры с учетом специфических проблем, с которыми сталкиваются конкретные категории молодых людей, когда выходят на рынок труда и стараются там удержаться.

В Рекомендации Международной организации труда говорится, что безработица затрагивает большое число молодых лиц и может неблагоприятно отразиться на их характере, ухудшить их профессиональную квалификацию и тем самым угрожать будущему развитию государств³.

Безработица сама по себе является не только индикатором экономической нестабильности в стране, но и одной из самых глобальных социально-экономических проблем современности. С одной стороны, снижение источников доходов семей при росте безработицы вызывает деградацию потребления. Это, в свою очередь, является фактором обнищания населения, тормозом экономического роста. Массовая безработица среди молодежи углубляет и социальные проблемы.

Для того чтобы разработать комплекс мер, минимизирующих безработицу среди молодежи, необходимо классифицировать молодежную безработицу. Нами предложена классификация молодежной безработицы по различным основаниям (таблица).

Рассмотрим каждый вид молодежной безработицы подробнее.

Фрикционная молодежная безработица связана с текучестью кадров. Она возникает, как правило, из-за поиска «своего места» в трудовой жизни. Молодые люди склонны к поиску, самоопределению, конфликтности и поэтому в начале трудовой деятельности часто меняют рабочее место.

² Механизм регулирования рынка труда молодежи в регионе: Монография / Н.Г.Вишневецкая. – М.: РХТУ им Д. И. Менделеева, 2012. – С. 32–35/

³ О безработице среди молодежи: рекомендация № 45 Международной организации труда // Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1919–1956. – Т. I. – Женева: Международное бюро труда, 1991. – С. 374–380.

Классификация молодежной безработицы

Признак классификации	Вид молодежной безработицы
по способу исчисления	реальная, официальная
по временному основанию	краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная
по уровню открытости	открытая, скрытая
по профессионально-квалификационному основанию	неквалифицированная, квалифицированная, высококвалифицированная
по причинно-следственному основанию	фрикционная, циклическая, структурная, информационная, психологическая, статусная
по возрастному основанию	младшая, средняя, старшая
по половому основанию	мужская, женская
по территории возникновения	коренная, перенесенная
по территории проявления	общероссийская, окружная, областная, краевая, республиканская, автономно-окружная, городская, местная
урбанизационная	городская, сельская

Циклическая молодежная безработица связана с сокращением производства, экономическими циклами, уменьшением спроса и числа рабочих мест. Этот вид безработицы характерен для всех участников рынка труда, но наиболее заметен для слабозащищенных слоев населения (молодежи). Молодежь в силу не устоявшейся психики может неадекватно реагировать на кризисы в экономике.

Структурная молодежная безработица возникает при несовпадении спроса и предложения на одни и те же виды труда. Молодежная структурная безработица характеризуется тем, что качество рабочей силы не удовлетворяет уровню профессиональных требований, а качество рабочих мест не стимулирует их заполнение.

Информационная безработица, вызвана отсутствием информации о рынке труда, услугах служб занятости и молодежных организаций, неполной или несвоевременной информацией о вакансиях.

Статусная молодежная безработица возникает вследствие нежелания работать из-за низкого престижа некоторых (чаще рабочих) профессий.

Психологическая молодежная безработица, характеризуется отсутствием социальной компетентности. У молодых людей отсутствуют необходимые навыки самоопределения на рынке труда, развития трудовой карьеры, ведения переговоров с работодателями по вопросам трудоустройства.

Реальная молодежная безработица включает в себя всех молодых людей, не имеющих рабочего места. Официальная молодежная безра-

ботица, включает в себя безработных, зарегистрированных в органах службы занятости населения.

Открытая молодежная безработица — это та, которая официально регистрируется в органах службы занятости населения. Также к открыто безработным отнесем тех молодых людей, которые ищут работу через кадровые агентства, по объявлениям, через знакомых, обращаясь непосредственно на предприятия, но официально в органах службы занятости не зарегистрированы. Скрытая молодежная безработица возникает, когда работник занят в производстве формально (неполный рабочий день, частичная занятость), при этом имеет место неэффективное и неполное использование трудовых ресурсов.

Краткосрочная молодежная безработица — это безработица, при которой молодежь находится без работы в течение 1–4 месяцев. Среднесрочная молодежная безработица — это безработица, при которой молодежь находится без работы в течение 4–12 месяцев. Долгосрочная молодежная безработица — это безработица, при которой молодежь находится без работы более года.

Неквалифицированная молодежная безработица возникает среди молодых людей, имеющих неполное среднее и среднее образование. Квалифицированная молодежная безработица возникает среди молодежи, имеющей среднее профессиональное образование. Высококвалифицированная молодежная безработица возникает среди молодежи, имеющей высшее образование.

Коренная молодежная безработица проявляется у молодежи, ставшей безработной на территории места рождения и проживания. Перенесенная молодежная безработица проявляется у молодежи, ставшей безработной после переезда в другой регион.

Общероссийская молодежная безработица — это безработица, масштабом исследования которой является вся территория Российской Федерации. Окружная молодежная безработица — это безработица, масштабом исследования которой является округ. Областная молодежная безработица — это безработица масштабом исследования, которой является область. Краевая молодежная безработица — это безработица, масштабом исследования которой является край. Республиканская молодежная безработица — это безработица, масштабом исследования которой является республика. Автономно-окружная молодежная безработица — это безработица, масштабом исследования которой является автономный округ. Городская молодежная безработица — это безработица масштабом исследования, которой является город, как субъект Российской Федерации.

Местная молодежная безработица — это безработица масштабом исследования, которой является муниципальное образование.

Сельская молодежная безработица возникает среди молодежи сельских районов региона. Характеризуется низкой квалификацией молодежи. Сельская безработица носит, в основном, сезонный характер. Городская молодежная безработица наблюдается среди молодежи городов и прилегающих к ним районов. Характеризуется ограниченностью рабочих мест; несоответствием спроса и предложения на рынке труда; завышенными требованиями, предъявляемыми молодыми людьми к условиям и оплате труда; нежеланием работать по непопулярным, непрестижным специальностям.

Мужская молодежная безработица возникает из-за нежелания работодателя брать на работу молодых людей вследствие отсутствия опыта, а также возможности призыва в армию. Женская молодежная безработица обусловлена нежеланием принимать на работу молодых девушек из-за возможного ухода в декретный отпуск, отпусков и больничных по уходу за ребенком и т.д.

Младшая молодежная безработица возникает среди молодежи 15-18 лет. Подростки до 18 лет — это, в основном, учащиеся средних школ и профессиональных учебных заведений. Они, как правило, находятся на иждивении родителей и не имеют полноценных гражданских прав. Средняя молодежная безработица наблюдается среди молодежи 18-24 лет. Эта группа молодежи включает в себя молодых работников и студентов, завершающих или завершивших свою профессиональную подготовку. Старшая молодежная безработица — это безработица среди молодежи 25-29 лет. К этой группе относятся люди, как правило, уже определившиеся с профессиональным выбором, имеющие определенный жизненный опыт, квалификацию и образование, что позволяет им интенсивно повышать свой социальный статус.

Данная классификация особенно необходима при разработке системы социальной защиты и путей минимизации безработицы. Данную классификацию возможно использовать при составлении региональной программы содействия занятости молодежи. Действительно при разработке направлений содействия занятости молодежи крайне важно учитывать особенности различных групп молодежи, так как стандартный, общий подход к реализации политики занятости скорее всего не будет эффективным и действенным.

Используемые источники

1. Вишневская Н.Г. Механизм регулирования рынка труда молодежи в регионе: монография/ Н.Г.Вишневская. – М.: РХТУ им Д.И. Менделеева, 2012.
2. О безработице среди молодежи: рекомендация № 45 Международной организации труда // Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда. – 1919–1956. – Т. I. – Женева: Международное бюро труда, 1991. – С. 374 – 380.
3. Шапиро С. А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 28. – С. 263–276.

Журавлев Г. Т.

*доктор философских наук,
доктор экономических наук, профессор,
Академик Международной академии Информатизации*

Шабельская А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Социология и гуманитарные дисциплины»,
Российская академия предпринимательства*

Измерение качественных социально-экономических переменных

В статье рассматриваются виды измерения и виды шкалирования, анализируются виды свойств и их влияние на выбор шкал, на выбор математико-статистических методов для обработки и анализа данных, роль критерия аддитивности для различения интенсивных и экстенсивных свойств, различие количественных и порядковых чисел.

Ключевые слова: *измерение, шкалирование, экстенсивные и интенсивные свойства, аддитивность, прямое, производное, косвенное и императивное измерение, виды шкал, количественные и качественные свойства, метрика.*

Zhuravlev G. T.

*Doctor of Science (Philosophy),
Doctor of Science (Economics), professor,
Academician of the International academy of Informatizations.*

Shabelskaya A. V.

PhD (Economics), associate professor of «Sociology and humanitarian disciplines» Russian academy of entrepreneurship

Measurement of qualitative social and economic variables

The article discusses the types of measurement and types of scaling are analyzed kinds of properties and their influence on the choice of scales , the choice of mathematical and statistical methods for data processing and analysis , the test of additivity to differentiate intensive and extensive properties , the difference cardinal and ordinal numbers.

Keywords : *measurement, scaling, extensive and intensive properties, additivity, direct, derivative, indirect and mandatory measurement, types of scales, quantitative and qualitative properties of the metric .*

Актуальность проблем измерения. Создание общей теории измерения, или, по крайней мере, теории измерения для исследования гуманитарного цикла дисциплин (экономические, культурологические, социальные, политологические и др.) объясняется тем, что без изме-

рения невозможно создавать общемировые науки. Нельзя говорить, например, о русской социологии (не истории русской социологии), или о немецкой политологии. Примером для подражания являются естественные науки. Физики потратили приблизительно 300 лет на выработку общих мировых единиц измерения, благодаря чему существует единая физика, и физики США понимают физиков европейских или китайских. Выработаны также мировые эталоны, например, длины, массы, времени (секунды) и др. Такая же картина наблюдается в области астрономии.

Экономическая теория является единой мировой наукой, поскольку она базируется на небольшом числе единиц измерения — денежные единицы, которые переводятся одна в другую, а также натуральные показатели (тонны, метры, часы) и относительные показатели (проценты, промилле и др.). Но в последнее время экономические теории изучают качественные свойства экономических явлений (деловая репутация, имидж топ-менеджеров, гудвилл, нематериальные активы, знания, информация и др.), которые не имеют единиц измерения, что создает трудности в сопоставлении результатов исследований, полученных разными авторами.

Делаются попытки создать общепринятые единицы измерения в области психологии. В то же время, ученые даже в рамках одной страны, но в разных научных областях, получают несопоставимые результаты. Например, имидж фирмы изучают специалисты в области «менеджмент персонала», «социология», «общий менеджмент», «маркетинг» и др., но те и другие используют разные методики измерения, поэтому результаты их исследований обычно не сопоставимы, их невозможно сравнить. Дистанция между результатами, полученными учеными, возрастает пропорционально географическому расстоянию между их странами, поскольку каждый из них использует разные подходы к измерению.

Измерение играет важную роль во всех областях науки и хозяйственной деятельности. Д.И. Менделеев не раз подчёркивал, что наука начинается с тех пор, как начинают измерять. Результаты измерения, наряду с результатами наблюдения и эксперимента, образуют фундамент эмпирической базы данных, анализ которой является необходимым элементом научности, точности, сопоставимости и адекватности познания и прогнозирования действий экономических агентов, наступления событий, протекания экономических, политических, социальных, демографических и других процессов.

В повседневной жизни мы редко обходимся без измерений. Решения, которые мы принимаем на основе интуиции, в половине случаев

бывают ошибочными. А иногда нам кажется, что мы все просчитали, но получили обратный результат; видимо, мы использовали неправильную методику измерения данного процесса¹.

Начнем с общего понимания измерения, но при этом отметим, что ученые, работающие в разных научных областях, по-разному понимают эту категорию. В Большой Российской Энциклопедии дается такое понимание: измерение – сравнение измеряемого свойства со шкалой измерений этого свойства с целью получения измерительной информации. Здесь вводится в научный оборот сразу три новых и не очевидных категории: *измеряемое свойство, шкала измерений и измерительная информация*. «Измерение – исходное понятие *метрологии* и предмет её изучения, а также один из основных способов познания. Измерение длины, массы и др. стали производить ещё в самом начале развития цивилизаций; их осуществляют во всех сферах жизни и деятельности человека. Количественные свойства (*измеряемые величины*) могут быть связаны соответствующими математическими закономерностями (например, физические измеряемые величины)²». Как видно, речь идет о науке метрологии. О ее важности нет необходимости говорить. Но есть и другие науки.

В Большой Российской Энциклопедии так понимается измерение в экономике: «процесс (а также результат) соотнесения экономических характеристик данного объекта или явления с такими же характеристиками ряда других, реальных или мысленно представляемых объектов или явлений, позволяющий получить информацию о положении данного объекта или явления в рассматриваемой совокупности. Измерения составляют базу количественных методов и их использования в теории и практике хозяйств, управления».

Как справедливо подчеркивается, экономические измерения позволяют перейти от исследования слабо структурированной совокупности экономических объектов или явлений (так называемой предметной, или эмпирической, области) к анализу более чётко и удобно структурированной области, в большинстве случаев – числовой шкалы измерения. Поскольку одним из главных видов деятельности в экономике является купля-продажа или обмен товаров, возникает широкое поле для сравнения (в т.ч. денежного соизмерения) самых различных экономических благ. В связи

¹ Журавлев Г. Т. Вопросы измерения социально-экономических переменных // Российское предпринимательство: история и современность. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011. – С. 96.

² Большая Российская энциклопедия. В 30-и томах. – М.: Изд. Большая Российская энциклопедия, 2008. – Т. 11. – С. 9–11.

с этим для экономических измерений характерно широкое использование денежных показателей, характеризующих объём, структуру и ценность продуктов и ресурсов производства, а также других предметов хозяйства, оборота ценных бумаг, прав собственности и других. Основным инструментом измерений в экономике является показатель — численная характеристика объекта или явления, отражающая степень проявления определённых свойств объекта или явления. Если характеристика принимает нечисловые значения, она обычно называется признаком.

Эти подходы к измерению дополняются интерпретацией измерения в социологии через выражение свойств социальных объектов и взаимоотношений между ними в виде чисел и нечисловых моделей (точек многомерного пространства, частично упорядоченных множеств, графов, матриц и т.д.). В качестве объектов измерения могут выступать любые феномены — индивиды, производственные коллективы, условия труда, быта и т. д. В случае применения числовых систем измерение называют шкалированием. Измеряемые свойства обычно выражаются в виде значений некоторых признаков. Поэтому наряду со словосочетанием «измерение объектов» используют выражение «измерение свойств объектов» (или «измерение признака»).

Мы привели несколько высказываний о категории измерения из Большой российской энциклопедии, которые являются бесспорными и подтвержденными практикой, иначе говоря, крупными абсолютной истины, но проблемы измерения являются намного более широкими.

Виды измерений. Измерение количественных и качественных свойств объектов осуществляется с использованием соответствующих *шкал измерений и единиц измерений*. Наиболее распространены измерения с применением *средств измерений* — инструментальные измерения. Инструментально измеряют не только обычные пропорциональные и аддитивные измеряемые величины, но и неархимедовы и относительные величины, многомерные величины, такие свойства, которые по существу величинами не являются (направление, форма, взаиморасположение), и даже качественные свойства. При осуществлении измерений современная метрология использует необходимые средства обеспечения *единства измерений* (например, *эталоны, калибровку средств измерений, поверку средств измерений*). Способы описания точности измерений качественных свойств и неархимедовых величин отличаются от обычных форм оценки *погрешностей измерений* и неопределённостей измерений.

Различают прямые измерения с непосредственным получением результата измерений (например, измерения массы тела на весах, измерения длины проградуированной линейкой) и косвенные (точнее,

производные) измерения, основанные на известной зависимости между искомой величиной и непосредственно измеряемыми другими величинами (например, определение плотности образца как отношения результатов измерений его массы и объёма, определение скорости автомашины и др.). При совокупных измерениях измеряют различные сочетания нескольких одноименных величин и искомые значения этих величин находят решением соответствующей системы уравнений (например, нахождение масс отдельных гирь набора по известной массе одной из них и по результатам прямых сравнений масс различных сочетаний гирь). При совместных измерениях одновременно измеряют две или более разноимённые величины для нахождения зависимости между ними (например, измерения электрического сопротивления при различных измеряемых температурах).

В.Т. Цыба рассматривает в рамках социологии четыре вида измерений:

- Прямое измерение.
- Производное измерение.
- Косвенное измерение.
- Императивное измерение³.

Прямое измерение — это измерение при помощи эталонов: метр, килограмм, сек. и др. Этот вид используется при измерении экстенсивных (аддитивных) величин, свойств (длина, протяженность, вес, масса, длительность временных интервалов, процессов).

Производное измерение — измерение интенсивных величин, свойств через соотношение двух или более экстенсивных величин. Например, такое интенсивное свойство как «производительность труда»: в числителе стоит количество деталей, изделий, а в знаменателе — количество человек или часов. Обе величины отражают экстенсивные свойства, но в результате мы получили количественную оценку интенсивного свойства. Производное измерение дает нам величину скорости автомашины — пройденный путь делится на время в пути.

Здесь отражена *функциональная* зависимость между этими свойствами. Увеличив в два раза числитель, мы увидим, что производительность труда возросла ровно в два раза; не в 1,9 и не в 2,3 раза. Если мы увеличим знаменатель в 2 раза, то производительность труда снизится в 2 раза, но не в 1,8 и не в 2,2 раза.

³ Цыба В.Т. Измерение // Методы социологического исследования. — М., 1989. — С. 107–108.

Косвенное измерение — это также измерение интенсивных свойств через соотношение двух или более величин экстенсивных или интенсивных. Например, суждение о профессиональных качествах молодого специалиста на основе оценок в дипломе об окончании ВУЗа.

Косвенное измерение отражает *стохастическую, вероятностную* связь. Если у данного молодого специалиста в два раза больше пятерок в дипломе, это не значит, что он в два раза лучше троечника. Стохастическая зависимость проявляется на большом, массовом материале. Отдельные троечники добиваются больших успехов в сравнении с отдельными отличниками. Но на большом статистическом материале видно, что добросовестные студенты преуспевают и на карьерном поприще. Если мы возьмем 10 000 выпускников вуза, получивших дипломы с отличием, и 10 000 выпускников-троечников, то получим такую картину: 70% отличников добились выдающихся успехов, а 30% работают кое-как; среди троечников 30% добились выдающихся успехов, а 70% сводят «концы с концами».

В жизни, в быту и на производстве люди часто используют косвенное измерение. В психологии есть понятие «эффект проекции» (как мы оцениваем других). Если юноше нравится девушка, он на нее проецирует все свои лучшие качества — она такая же работящая, экономная, нежная и пр. Если девушка не нравится, он проецирует на нее все свои отрицательные качества — она такая же лентяйка, мотовка, грубая, черствая и пр. Это пример косвенного измерения; мы судим о деловых и моральных качествах человека на основе внешних данных; так что, встречают по одежде.

Императивное измерение — это оценивание экспертами, специалистами каких-либо явлений, событий, свойств предметов. Примером служат оценка на экзамене, оценка членами жюри выступлений по художественной гимнастике, танцев на льду и других спортивных состязаний, в которых нельзя учесть время, силу и пр.⁴

В метрологии измерения подразделяются на прямые, косвенные, совокупные и совместные.

Различают также абсолютные и относительные измерения. К первым относят косвенные измерения, основанные на измерении одной или нескольких основных величин (например длины, массы, времени) и использовании значений фундаментальных *физических постоянных*, через которые измеряемая физическая величина может быть выражена. Под

⁴ Шабельская А.В. Принципы и методы измерения качественных переменных в экономико-теоретических исследованиях. — М.: ИНИОН РАН, 2011.

вторыми понимают измерения либо отношения величины к одноимённой величине, играющей роль произвольной единицы, либо изменения величины относительно другой, принимаемой за исходную.

Здесь названы отдельные проблемы измерения, которые обозначены в науке метрологии, чтобы показать сложность и многоплановость этого важного инструмента научных исследований и практической деятельности.

Классификация измеряемых свойств. *Методы измерения зависят от измеряемых свойств.* Можно выделить такие свойства: количественные и качественные, дискретные и непрерывные, явные и латентные, экстенсивные и интенсивные, другие. Мы главное внимание уделим рассмотрению измерения явных качественных интенсивных свойств (корпоративная культура, имидж фирмы, мотивация трудовой деятельности и т.п.).

В чем актуальность проблемы? В литературе выделяются следующие виды шкал для измерения социальных переменных — номинальная (классификационная), порядковая (стратификационная), интервальная, шкала отношений, шкала разностей и шкала абсолютных значений. При этом некоторые авторы допускают неточности при рассмотрении этих шкал, в частности, отождествляют шкалы отношений и интервальную на том основании, что они обе метрические. Внешнее сходство выдается за сущностное. Но между ними есть принципиальное различие.

Критерием для их различения выступает то, что шкала отношений используется для измерения экстенсивных свойств, а интервальная шкала — для интенсивных свойств. Различие этих свойств заключается в том, что экстенсивные признаки обладают характеристикой аддитивности, а интенсивные признаки такой характеристикой не обладают. Например, у нас есть два сосуда с водой, температура их равна пятидесяти градусам по Цельсию, если мы сольем эту воду в больший сосуд, то не получим воду, температура которой будет сто градусов по Цельсию. Точно также мы не можем суммировать возраст супружеской пары, душевой ВВП и т.п. Некоторые авторы полагают, что шкала Цельсия для измерения температуры это интервальная шкала, а шкала Кельвина — шкала отношений, забывая при этом, что главным и существенным является не шкала, а измеряемое свойство, а оно, в данном случае, является интенсивным и свойством аддитивности не обладает. Какой шкалой мы не измеряли бы температуру воды, но из слияния воды из двух сосудов в один, температура которых равна «пятидесяти» градусам, мы кипятка не получим; это относится и к воде, температура которой измеряется шкалой Кельвина.

Таким образом, разделение измеряемых свойств на экстенсивные и интенсивные является принципиальным и предохраняет от ошибок при классификации шкал. Это важно также и потому, что нельзя применять методы для обработки и анализа данных, полученных при измерении количественных свойств, для обработки качественных свойств. Для последних используются методы непараметрической статистики. Например, если в измерительном инструментарии (анкете) используется порядковая шкала, то факторный анализ здесь не применим.

Измерение при помощи шкал отношений осуществляется в интервале, а измерение при помощи интервальной шкалы (как и порядковой) выражает интенсивность (потенциальность) в точке. Так что мы говорим не двадцать градусов, а двадцатый градус. Первым в наши дни на это обратил внимание В.Т.Цыба. Итак, свойства не меняются в зависимости от того, какими шкалами исследователь оперирует. Шкалы же можно преобразовывать различными способами. Один из таких методов обосновал В.Т.Цыба и назвал его «мощность социального множества»⁵.

Измерение существенно зависит от того, какие свойства мы измеряем. Поэтому целесообразно предпослать измерению выявление характеристики свойств, с которыми приходится сталкиваться экономисту или социологу в процессе исследования социально-экономических проблем.

Вообще говоря, свойств бесконечное множество, поскольку вселенная бесконечна. Что такое свойство? Свойство или характеристика предмета, явления, процесса проявляется в отношении одного предмета к другому.

Выделим свойства в соответствии с пятью критериями.

Первый критерий: свойства бывают явные и латентные. Второе: существенные и несущественные. Третье: количественные и качественные. Четвертое: дискретные и непрерывные. Пятое: интенсивные и экстенсивные.

Явные свойства это те свойства предметов, явлений, которые человек воспринимает органами чувств (зрение, слух, осязание, вкус, обоняние). Они нам являются в наших ощущениях. Мы видим цвет предмета; есть семь цветов радуги, которые различает наш глаз. Но, вообще говоря, специалисты различают по двести оттенков каждого из семи цветов: двести оттенков красного, двести зеленого и т.д.

При изучении социально-экономических явлений используются органы обоняния, например, санитарные врачи, которые стоят на страже

⁵ Цыба И.Т. Основы социальной квалиметрии. — М., 1989.

здоровья людей, используют органы обоняния для оценки качества продуктов. Обычные люди используют обоняние для оценки той или иной ситуации; например, более высоко оценивается гостеприимство приятеля, если поданные на стол блюда источают восхитительный аромат.

Точно также мы положительно или отрицательно оцениваем ситуацию в зависимости от вкусовых наших ощущений. Спрос, например, на продукты питания зависит от наших ощущений вкуса продукта. Таким образом, поведение потребителей, а это важная экономическая и социальная проблема, зависит от органов ощущения людей.

Важную информацию дает нам слух: чрезмерный шум автомашин мешает нам спать, ночное чрезмерно громкое пение соседа превращает ночь в кошмар. Однако, любимая музыка дает нам истинное наслаждение. Поэтому празднества предполагают хорошую музыку. Психологи утверждают, что классическая музыка XVII–XIX вв. развивает интуицию человека.

Осязание тоже дает нам жизненно важную информацию социального и экономического содержания. Например, температура внешней среды является весьма важным социальным показателем жизни. Многие помнят жаркое лето 2010 года. Но для большинства населения сауна или русская парная, в которых температура может быть больше ста градусов по Цельсию, связаны с приятными переживаниями и укрепляют здоровье.

Многие такого рода свойства могут быть выражены числом при помощи либо прямого, либо производного и косвенного измерения. А в целом ряде случаев мы прибегаем к помощи императивного измерения. Например, силу звука мы измеряем в децибелах, температуру воздуха или воды в градусах Цельсия (Фаренгейта, Ранкина, Реомюра, Кельвина). В обоих случаях мы пользуемся приборами, термометрами, например. Другой прибор – Цифровой шумомер SL-100 от 30 до 130 дБ conrad electronic. Шумомер имеет два режима измерения «А» и «С». В режиме «А» производятся измерения звуков воспринимаемых человеческим ухом, а в режиме «С» измеряются акустические звуковые сигналы (в этом режиме частоты воспринимаются с линейной характеристикой). Возможен выбор скорости измерений. Децибелы – дБ – широко применяются в любых областях техники, где требуется измерение величин, меняющихся в широком диапазоне: в радиотехнике, антенной технике, в системах передачи информации, в оптике, акустике (в децибелах измеряется *уровень громкости звука*) и др. Так, в децибелах принято измерять *динамический диапазон* (например диапазон громкости звучания музыкального инструмента), затухание волны

при распространении в поглощающей среде, коэффициент усиления и коэффициент шума усилителя ⁶. Оба раза мы имеем дело с косвенным измерением.

Качество же многих товаров оценивается экспертами, дегустаторами. В этом случае речь идет об императивном измерении. Так что некоторые явные свойства не являются количественными, являются интенсивными.

Латентные свойства не воспринимаются органами чувств, они скрыты от нас. Примером могут служить категории философии и вообще науки. Например: категории патриотизм, любовь, работа, жизнь и другие часто используются в печати, в быту. Они характеризуют отношение к событиям и процессам, которые происходят в обществе или в личной жизни, но не всякий человек может объяснить каждую категорию, которые он использует.

Другой пример, сопротивление проводника, по которому проходит электрический ток. Кто может наблюдать это сопротивление органами чувств? Да и понимание электрического тока доступно далеко не всем, хотя все понимают, есть в квартире электричество или нет его, работает холодильник или не работает.

Латентными свойствами обладают экономические, политические, культурные и пр. явления. Например, нельзя воспринимать органами чувств такое понятие как электоральные ожидания или предпочтения, хотя оно часто фигурирует в средствах массовой информации. Или, например, турист приехал в какую-либо страну, может ли он сказать, походив по улицам, какой в стране политический режим, в каком состоянии находится экономика, каковы семейные нормы. Для ответа на такого рода вопросы надо либо побеседовать с жителями этой страны, либо прочесть несколько книг; иначе говоря, собрать информацию и проанализировать ее.

Для измерения латентных свойств используются либо измерительные приборы (вольтметр, амперметр), либо математические методы, например, силу причинно-следственной связи между свободой слова и гордостью за свою Родину измеряют при помощи корреляционного или дисперсионного анализа.

Измерение явных свойств, например длины стола или площади земельного участка осуществляется *прямым* измерением, с помощью метра (эталонной меры длины). Сопротивление электропроводника измеряется с помощью методов *косвенного* измерения. Точно также и

⁶ http://www.eurolab.ru/cifrovoy_shumomer_sl_100

патриотизм поддается косвенному измерению. Иначе говоря, о том и другом мы судим на основании наблюдаемых данных: колебание стрелки на амперметре в первом случае, поступки человека, его высказывания – во втором.

О некоторых латентных свойствах мы судим на основе императивного измерения, на основе оценок экспертов.

Существенные свойства это те свойства, которые важны для решения поставленной задачи, свойства, от которых существенно зависит данное явление. Например, при изучении демографических процессов мы изучаем браки, их длительность, причины разводов, рождаемость, количество детей в семье, продолжительность жизни и др. Все это в сравнении мужчин и женщин.

Несущественные свойства это те, которые не влияют на данное явление, ими можно пренебречь. Например, материальное положение студентов слабо влияет на успеваемость. Наверное, поэтому стипендия играет чисто символическую роль. В истории известны примеры, когда, не смотря на плохое материальное положение, студенты добивались выдающихся научных успехов. Так, А.Шапов родился в достаточно бедной семье, в сибирской глухомани, но стал выдающимся ученым – историком, социологом. Другой пример, в царской России сын небогатого человека – корабельного боцмана (это всего лишь матрос, старший матрос на корабле) С. Макаренко стал вице-адмиралом, флотоводцем, крупным ученым, теоретиком кораблестроения.

Деление свойств на существенные и несущественные носит весьма относительный характер. Для решения одной задачи это свойство может быть несущественным, а для другой задачи это свойство является существенным. Например, на стабильность общества влияет классовая структура, а на стабильность первичного трудового коллектива, в котором классового деления нет (все наемные работники), влияет морально-психологический климат, а также характер руководителя.

Количественные свойства – это те, которые можно выразить числом: количество единиц, длина, площадь, объем, длительность процессов (часы, минуты, секунды, годы и прочее). Здесь используется прямое измерение. Но и в случае использования методов производного или косвенного измерения мы получаем количественные характеристики измеряемого свойства. Даже императивное измерение стремится выразить числом качественные свойства.

Качественные свойства – те, которые числом выразить трудно или вообще невозможно, например, качества одежды, обуви, продуктов питания (вкус, запах и другое). О качестве, например, обслуживания

пассажиры самолетов мы судим по косвенным признакам — легко ли купить билет, шум в самолете, работа стюардесс и многое другое. Знания студентов тоже качественное свойство; обычно о знаниях судят на основе их императивного измерения преподавателем.

Социологические категории, например, электоральное ожидание, предпочтение также трудно выразить числом, на помощь приходят методы косвенного измерения, в частности, математические методы. Исследования показывают, что далеко не все понимают, что такое свободное время, досуг, отношение к труду, мотивация трудовой деятельности, корпоративная культура, имидж фирмы и др. В управлении обычно приходится иметь дело с качественными признаками (имидж фирмы, имидж руководителя, мотивация трудовой деятельности, морально-психологический климат в коллективе, правосознание индивидов, убежденность и др.). Измерение качественных свойств представляет наибольшую трудность.

Видимо, все качественные свойства явлений и вещей являются интенсивными, не обладают характеристикой аддитивности. Поэтому здесь не приемлемы прямое измерение и шкалы отношений, разностей и абсолютные. Приходится конструировать интервальные шкалы, шкалы порядка и более сложные шкалы, типа Терстоуна или Осгуда и др. Российский социолог кандидат экономических наук А.В. Шабельская разработала и ввела в научный оборот метод измерения качественных свойств, который она назвала «квалитативный интеграл»⁷. В.Т. Цыба предложил метод измерения качественных свойств — «мощность социального множества»⁸.

Известный специалист в области измерения Д.У.Хаббард утверждает, что многие люди недооценивают измерение. Среди людей бытует мнение, что многие вещи в мире не поддаются количественной оценке. Это широко распространенное заблуждение наносит существенный ущерб экономике, общественному благосостоянию, окружающей среде и даже национальной безопасности. В результате убежденности в невозможности измерения таких «нематериальных активов», как качество, отношение к делу, удовлетворенность клиентов, бренд, гудвилл и т. п., принимаемые решения часто оказываются необоснованными, а порой и ошибочными.

⁷ Шабельская А.В. Принципы и методы измерения качественных переменных в экономико-теоретических исследованиях. — М.: ИНИОН РАН, 2011.

⁸ Методика и техника статистической обработки первичной социологической информации / Отв. Ред. Академик РАН Г.В.Осипов. — С. 167, 169.

Он выделяет несколько уровней непонимания. Первый уровень — мерить все, что легко поддается измерению. Этот подход не вызывает возражений. Второй — отбросить то, что трудно измеряется, или приписать ему произвольное количественное значение — искусственный, уводящий в сторону путь. Третий уровень — предположить, что все трудноизмеримое не имеет значения. Это страусиная политика. Четвертый этап — сказать, что измеряемое с трудом вообще не существует. Это самоубийство.

Основная проблема измерения *количественных* свойств это точность измерения. Решением этой проблемы занимаются многие ученые, представляющие целый ряд наук: математики, статистики, метрологи, квалитристы и др. Длину можно измерить с точностью до километра, до метра, сантиметра, микрона, нанометра.

Любое измерение связано с ошибками. Ошибки неизбежны. Они бывают: а) систематические, б) случайные. Поэтому точность измерения предполагает уменьшение величины ошибки. Когда речь идет об исчислении единиц, то здесь тоже могут быть ошибки. Например, мы подсчитываем количество автомашин, которые проходят через данный перекресток. Точность здесь будет не в десятых долях машин, а в числе штук, единиц.

Точно так же подсчитываем число лиц, принявших участие в уличной демонстрации. Мы можем ошибиться на тысячу человек, поэтому в печати (и по интернету) приводятся разные данные о количестве демонстрантов, журналисты и представители правоохранительных органов довольно часто дают разные данные.

Когда мы говорим об измерении качественных свойств, то здесь главной проблемой является не измерение, а *познание* этих свойств. Если мы не знаем сущность какого-либо свойства, то не может быть и речи об измерении. Знание же свойства и его связей с другими свойствами позволяет использовать методы косвенного измерения.

Например, патриотом мы называем человека, который не иммигрировал, который вкладывает капитал в развитие отечественной промышленности, поддерживает экономический и политический строй в России и т.п. Эти оценки отчасти субъективны. Часто приходится прибегать к экспертным оценкам для измерения качественных признаков.

Дискретные свойства имеют границы в пространстве, времени. Например: дом, машина, человек, год, час.

Непрерывные свойства могут не иметь границ. Бесконечные пространства, протяженность, время, длительность, продолжительность, вес, масса. Например, длину можно измерить с точностью до одного

метра или сантиметра или микрона или одного нанометра и т.д. Время также можно измерить с точностью до наносекунды или даже учесть более мелкие части секунды.

Здесь названы разные критерии для квалификации свойств или их измерения, но эти свойства могут пересекаться. Например человек, индивид – это дискретная величина (не может быть $3/4$ землекопа), явная, количественная, экстенсивная. «Патриотизм» – свойство латентное, качественное, непрерывное, интенсивное.

Экстенсивные и интенсивные свойства. Этот критерий наиболее важен при рассмотрении проблем измерения в социологии и других гуманитарных дисциплинах (экономика, история, культурология и др.).

Экстенсивные свойства изменяются в пространстве (имеют протяженность). Это может быть длина дома, площадь, объем, вес вещи, которая обладает потребительскими свойствами (пылесос, холодильник, одежда, костюм, обувь и пр.).

Интенсивные свойства не изменяются в пространстве. Это, например, любовь, патриотизм, симпатии и антипатии, имидж фирмы. Обычно руководители имеют дело с интенсивными свойствами – дисциплина подчиненных, их инновационный потенциал, интенсивность кризиса, удовлетворенность экономическим положением, нематериальные активы, гудвилл, деловая репутация, знания, информация и т.д.

Можно выделить два вида интенсивных свойств. *Первая группа это явные*, которые мы воспринимаем органами чувств (свет звук температура запаха вкусовые свойства). Цвет может быть светло-красным и темно-красным, звук громким и еле уловимым. На вкус продукт может быть с кислинкой или очень кислым. Запах может быть приятным или неприятным. Иначе говоря, мы их измеряем и классифицируем.

Вторая группа – латентные – такие которые человек не воспринимает органами чувств (патриотизм, электоральные предпочтения, классовая структура общества, политический строй, имидж фирмы, имидж руководителя, корпоративная культура, мотивация трудовой деятельности, морально-психологический климат, степень конфликтности, правовая защищенность населения, межэтнические взаимоотношения и др.).

Экономика, социология, философия, культурология, политология, менеджмент персонала, теория маркетинга и другие науки, теории и научные направления большую часть внимания уделяют именно таким интенсивным латентным свойствам, поэтому измерения интенсивных латентных непрерывных свойств требуют большого внимания и имеют большие трудности.

Обратим внимание на различие экстенсивных и интенсивных свойств, что играет принципиальную роль в измерении в социологии и не только. Кстати некоторые ученые делают ошибки именно в этом месте.

А) Экстенсивные свойства *аддитивны и кумулятивны*. Иначе говоря, результаты измерения экстенсивных свойств можно складывать и вычитать, делить и умножать, возводить в квадрат и куб, например при подсчете площадей и объемов, сначала измеряем длину, которую затем возводим в квадрат или в куб.

Б) Интенсивные свойства *аддитивностью* не обладают. Нельзя складывать возраст мужа и жены, родителей и детей и другие. Некоторые интенсивные свойства обладают кумулятивностью — они накапливают свои характеристики, например человек взрослеет. Возраст индивида накапливается. Температуру воды можно путем нагрева повышать; накапливать можно баллы, как это делают в спорте при проведении соревнований по многоборью; а также при подведении успеваемости у студентов, однако меньшая часть интенсивных свойств характеризуется кумулятивностью.

Таким образом, если свойство *обладает* аддитивностью, оно является *экстенсивным*. Если свойство *не обладает* аддитивностью, оно *интенсивное*, и это существенно, принципиально влияет на методы измерения и шкалирования, а также на выбор математических и статистических методов для обработки и анализа данных, полученных в результате измерения.

Шкала экстенсивных свойств измеряет свойства в *интервале*, а шкала интенсивных свойств характеризует *напряженность в точке*. Например, длина характеризует размер в интервале от 50 см до 51 см, от 1 м до 2 м. в то время как температура 60 градусов говорит о том, что вода нагрета до 60-го градуса Цельсия, т.е. 60-й градус — это именно 60-ый градус, а не шестьдесят градусов.

Возьмем для примера воинское звание: капитан первого ранга выше капитанов 2-го и 3-го рангов. Капитан 1-ого ранга не есть сумма капитанов 2-го и 3-го рангов в то время как длина 2 метра есть сумма длины 1,5 и 0.5 м. Можно получить длину 2 м складывая 5 длин по 0.4 м, а вот адмирал не есть сумма от мл. лейтенанта до капитана 1-ого ранга. Разумеется, с повышением воинского знания накапливается мастерство, мудрость и т.д., с накоплением этих свойств повышается и звание. Академик РАН не есть сумма ученых степеней, званий от ассистента до профессора: профессор плюс доцент не равны академику. Студент пятого курса не есть сумма студентов от первого до четвертого курса.

Измерение экстенсивных и интенсивных свойств существенно различается. Недооценка различия между экстенсивными и интенсивными признаками приводит к ошибкам при использовании шкал и при интерпретации результатов измерения разных свойств разными шкалами, когда для измерения интенсивных свойств используются шкалы, предназначенные для измерения экстенсивных свойств (прямое измерение, шкала отношений)⁹.

Дж.Хили объединяет три шкалы в одну – интервальную шкалу, шкалу отношений и абсолютную шкалу. Иначе говоря, он приписывает им одинаковые свойства¹⁰.

Федюкин В.К. относит шкалу Цельсия к интервальной, но шкалу Кельвина – к шкале отношений. Так что, если вода одинаковой температуры слита из двух одинаковых сосудов в один в два раза большего объема сосуд, то ее температура по Цельсию не удвоится. А если температура измерена в градусах Кельвина, то она «будет в два раза теплее»? Дело не в шкале, а в измеряемом свойстве. Несмотря на то, что шкала Кельвина имеет ноль, она не стала шкалой отношений, поскольку температура воды не перестала быть интенсивным свойством, а эти свойства не обладают характеристикой аддитивности¹¹.

Некоторые авторы отождествляют шкалу отношений и интервальную шкалу на том кажущемся им основании, что обе они метрические. Ошибка в том, что имена числительные бывают количественные и порядковые. Они выражаются числами, но отождествлять их нельзя.

Ермолаев-Томин О.Ю. пишет: «Шкала отношений по сути очень близка интервальной. Если в интервальной шкале строго фиксировать начало отсчета, *то любая интервальная шкала превращается в шкалу отношений*»¹².

Но превратится ли измеряемое интенсивное свойство в экстенсивное? Шкала отношений используется для измерения экстенсивных свойств, а интервальная шкала – для измерения интенсивных свойств. Так что, интервальная шкала может превратиться в шкалу отношений

⁹ Журавлев Г.Т., Шабельская А.В. Ранжирование объектов // Финансовый бизнес № 1 (168) 2014. – С. 9–12.

¹⁰ Статистика. Социологические и маркетинговые исследования. – М., СПб.: Питер, 2005. – С. 36–37.

¹¹ Квалитетрия. Измерение качества промышленной продукции. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 56.

¹² Математические методы в психологии: Учебник. Базовый курс. – 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – С. 36.

только в том случае, когда интенсивное свойство превратится в экстенсивное, станет обладать характеристикой аддитивности.

Романко В.К. отнес денежный доход как измеряемое свойство в шкале отношений¹³. Но здесь автор спутал экстенсивные свойства с интенсивными. Длина, рост, вес, разумеется, измеряются при использовании шкалы отношений, поскольку являются экстенсивными свойствами, их можно складывать, вычитать и т.д., но денежный доход (если речь идет о душевом доходе) складывать и вычитать нельзя, также как и возраст, рост индивида. Если муж и жена имеют душевой денежный доход 30 тыс. рублей, то мы не можем сказать, что *душевой* доход в семье равен 60 тыс. рублей. Нет смысла складывать рост и вес членов семьи. Хотя лифт суммирует вес вошедших людей. Так что, надо внимательно подходить к тому, какое свойство мы собираемся измерять. Не суммируются и проценты, доли и другие относительные величины. Таким образом, уяснение различий между экстенсивными и интенсивными признаками, учет такого критерия как аддитивность свойств, позволяет корректно судить о шкалах. Далеко не все, что выражено числом, измерено при помощи шкалы отношений.

Есть авторы, которые отождествляют порядковую шкалу и шкалу интервальную, например, считают оценку знаний студентов на экзамене (шкалу порядковую) шкалой интервальной; здесь автора подводит то обстоятельство, что знания оцениваются числами. Так что характеристика «метрическое» является поверхностной, но не существенной. На этом основании не следует отождествлять шкалы — порядковую, интервальную, разностей, отношений и абсолютную. В этой связи дерзновенно посягну на честь Википедии, где говорится: «Абсолютная шкала (она же Шкала отношений) это *интервальная* шкала, в которой присутствует дополнительное свойство — естественное и однозначное присутствие нулевой точки. Пример: число людей в аудитории»¹⁴.

Есть и другие дискуссионные вопросы, которые затрагивают авторы, пишущие по вопросам измерения.

Суть измерения этим не ограничивается, мы лишь обратили внимание на ошибки в понимании шкал, в их использовании и интерпретации результатов, полученных при помощи измерения различных свойств этими шкалами. А это ведет к некорректному использованию математико-статистических методов обработки и анализа данных. Здесь

¹³ Статистический анализ данных в психологии: учебное пособие. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. — С. 84.

¹⁴ <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B0>

также приведены результаты последних научных изысканий, которые способствуют более глубокому пониманию проблем измерения, в особенности, качественных свойств. Возможно, авторы, работающие в этой области, выскажут свои соображения на этот счет. Будем надеяться, что эта статья будет началом плодотворной дискуссии, ибо истина рождается в споре.

Используемые источники

1. Большая Российская энциклопедия. В 30 томах. – М.: Изд. : Большая Российская энциклопедия, 2008. – Т. 11.
2. Димов Ю.В. Метрология, Стандартизация и Сертификация. – СПб.: Издательство: Питер, 2004.
3. Журавлев Г.Т. Вопросы измерения социально-экономических переменных // Российское предпринимательство: история и современность. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011.
4. Журавлев Г.Т., Шабельская А.В. Ранжирование объектов // Финансовый бизнес. – 2014. – № 1 (168).
5. Квалиметрия. Измерение качества промышленной продукции. – М.: КНО-РУС, 2010.
6. Математические методы в психологии: Учебник. Базовый курс. – 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2013.
7. Методика и техника статистической обработки первичной социологической информации / Отв. Ред. Академик РАН Г.В.Осипов.
8. Статистика. Социологические и маркетинговые исследования. – М.–СПб.: Питер, 2005.
9. Статистический анализ данных в психологии: учебное пособие. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012.
10. Цыба И.Т. Математико-статистические основы социологических исследований. – М.: Финансы и статистика. 1981.
11. Цыба В.Т. Основания теории формализации науки. – М., 1988.
12. Цыба В.Т. Измерение // Методы социологического исследования. – М., 1989.
13. Цыба И.Т. Основы социальной квалиметрии. – М., 1989.
14. Шабельская А.В. Принципы и методы измерения качественных переменных в экономико-теоретических исследованиях. – М.; ИНИОН РАН, 2011.
15. Цифровой шумомер SL-100./ http://www.eurolab.ru/cifrovoy_shumomer_sl_100
16. Шкала /<http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B0>

Никонова О. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика в социальной сфере»,
Государственное автономное учреждение
«Институт переподготовки и повышения квалификации
руководящих кадров и специалистов системы социальной защиты
населения города Москвы» (ГАУ ИПК ДСЗН)
e-mail: oknikonova@yandex.ru*

Предпринимательство в системе социальной защиты населения мегаполиса: возможности и приоритеты

В настоящее время в связи функциональной и структурной реорганизацией государственного сектора, стало складываться принципиально новое для системы социальной защиты населения в части социального обслуживания и предоставления социальных услуг конкурентное взаимодействие участников рыночных отношений. Происходит разработка и внедрение новых технологий, трансформируется профессионально-квалификационный состав кадров.

Такая деятельность вызывает потребность в эффективных рыночных инструментах, обеспечивающих ее функционирование и развитие. Предпринимательство в системе социальной защиты города Москвы — это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости.

Ключевые слова: *социальная защита, социальное обслуживание, социальные услуги, рыночные инструменты, предпринимательство в социальной сфере, малые предприятия.*

Nikonova O. V.

*PhD (Economics), associate professor
of «Economy in the social sphere» department,
Public autonomous institution «Institute of retraining
and professional development of the managerial personnel
and specialists of system of social protection population
of the city of Moscow» (GAU IPK DSZN)*

Entrepreneurship in system of social protection of the population of the megalopolis: opportunities and priorities

Now in communication by functional and structural reorganization of public sector, competitive interaction of participants of the market relations began to develop essentially new to system of social protection of the population regarding social service and providing social services. There is a development and deployment of new technologies, the vocational structure of shots is transformed.

Such activity causes need for the effective market tools providing its functioning and development. Business in system of social protection of the city of Moscow is a new way of social and economic activity in which social appointment of the organization connects to enterprise innovation and achievement of steady self-sufficiency.

Keywords: *social protection, social service, social services, market tools, business in the social sphere, small enterprises.*

Система социальной защиты населения города Москвы в процессе рыночной трансформации экономики России получила толчок к преобразованию, модернизации, изменению подходов к оказанию социальных услуг и социальному обслуживанию.

Среди основных проблем, выступающих факторами снижения эффективности социального обслуживания граждан находящихся в трудной жизненной ситуации в городе Москве, целесообразно указать следующие: наличие широкой системы выплат при отсутствии адресного подхода к определению нуждаемости гражданина; система предоставления социальных услуг, не учитывающая трудовые и временные затраты, а также отдачу от них; отсутствие у клиента права выбора конкретных, наиболее востребованных услуг; сохраняющийся заявительный принцип определения контингента нуждающихся.

Сложившаяся ситуация требует внедрения системы новых принципов и методов работы. В частности, в основу должен быть положен принцип адресности, поскольку только грамотная диагностика проблемы человека позволит найти и предложить наиболее эффективные способы ее решения. Это особенно актуально в условиях модернизации системы социальной защиты населения мегаполиса, когда оптимизация процесса оказания услуг ставится во главу угла в вопросах нахождения средств и способов помощи человеку. Процесс модернизации требует, чтобы деятельность социальных служб была направлена на переход от мер по решению проблем чрезвычайного характера к мерам по развитию внутренних сил и личностных ресурсов граждан.

В связи с этим, необходимо обратить внимание на огромный потенциал московской системы социальной защиты в деле предоставления платных социальных услуг. Увеличение перечня услуг и расширение платного обслуживания граждан – важнейшее средство адаптации системы к рыночной экономике.

Следует отметить, что одними из приоритетных направлений государственной политики по социальной защите населения, отражен-

ные в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»¹, являются:

- модернизация системы предоставления социальных услуг для нуждающихся граждан путем дальнейшего развития сети предприятий различных организационно-правовых форм и форм собственности, предоставляющих социальные услуги;
- развитие платных форм социального обслуживания с учетом роста доходов граждан пожилого возраста и инвалидов, формирование сети комфортных пансионатов для пожилых для постоянного и временного проживания;
- преобразование большинства государственных и муниципальных учреждений системы социальной защиты, оказывающих услуги, в некоммерческие организации и создание механизма привлечения их на конкурсной основе к выполнению государственного заказа по оказанию социальных услуг;
- обеспечение равенства условий налогообложения поставщиков социальных услуг различных организационно-правовых форм, сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций;
- создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки негосударственных некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги населению, реализация органами государственной власти и органами местного самоуправления программ в области поддержки развития негосударственных некоммерческих организаций, сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций, введение налоговых льгот для негосударственных некоммерческих организаций, предоставляющих социальные услуги, др.

Очевидно, что в указанных направлениях прослеживается тенденция усиления использования рыночных инструментов в области социального обслуживания. Этому способствует и Федеральный закон № 83-ФЗ от 8 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», который призван расширить объем прав и повысить самостоятельность бюджет-

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) <http://base.garant.ru/194365/>

ных учреждений в части предоставления права бюджетным учреждениям заниматься приносящей доходы деятельностью с поступлением доходов в самостоятельное распоряжение этих учреждений.

Следует отметить, что в условиях работы учреждений по государственному заданию возрастает внимание к качеству и эффективности социального обслуживания граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации. Для повышения качества услуг необходима модернизация системы социального обслуживания, расширяющая возможности предоставления услуг в соответствии с потребностями населения, создающая возможность свободы их выбора потребителями.

Необходимо создавать рынок услуг в рамках частно-государственного сотрудничества, следует поощрять разнообразные предприятия малого бизнеса, которые в сотрудничестве с социальными службами, смогут осуществлять ремонтно-строительные, хозяйственно-бытовые и другие работы, а также услуги иного профиля, способствующие выходу индивида из трудной жизненной ситуации.

Предполагается, что приобретение социальных услуг в интересах населения у разнообразных производителей позволит активизировать механизм конкуренции, когда государственный (муниципальный) заказ распределяется на конкурсной основе и услуги закупаются у того поставщика, который сможет обеспечить не только лучшие финансовые условия, но и наиболее безопасное и качественное предоставление услуг. Такая практика приобретения услуг у «независимых носителей» широко распространена в странах Западной Европы, в том числе, тех, где значимо присутствие государства на рынке социальных услуг.

В настоящее время российский рынок социальных услуг интегрируется в соответствующий сектор мирового рынка. Глобализация предъявляет новые, соответственно международным стандартам, требования к качеству социальных услуг и обслуживания, конкурентоспособности субъектов сервиса, обязательности учета мнений потребителей. Данное обстоятельство придает особое значение использованию рыночных инструментов для развития сферы социальных услуг и обслуживания в связи с вхождением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Вхождение в мировое экономическое и социальное пространство требует от производителей социальных услуг овладения новыми правилами развития институционального обеспечения, социальной ответственности, умения достойно представлять и отстаивать свои интересы на рынке товаров и услуг. По мере развития рынка социальных услуг конкурентоспособность может быть обеспечена только на основе ис-

пользования комплекса современных взаимосвязанных рыночных инструментов, регулирование которых целенаправленно осуществляет государство.

Монополизация социальных услуг за счет государственного сектора сужает их социальное поле. Предпринимательство в системе социальной защиты города Москвы — это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости.

В его основе лежит функционирование малых предприятий — предприятий, созданных с целью решения определенной социальной проблемы или проблем, действующих на основе инноваций, финансовой дисциплины и порядка ведения дел, принятого в частном секторе.

Понятия «предпринимательство в системе социальной защиты», «малое социальное предприятие» рассматриваются как сопряженные, где предпринимательство означает процесс, деятельность, а предприятие — его носителя, организационную структуру, в рамках и через посредство которой соответствующая деятельность воспроизводится и достигает социального и экономического результата.

Именно сложившийся нежелательный социальный порядок в какой-то области может быть естественной предпосылкой возникновения нестандартных социально-экономических организаций, какими могут являться малые предприятия в системе социальной защиты населения. В противном случае социальная проблема уже решалась бы средствами традиционных секторов экономики — государственного, частного или некоммерческого.

Основными предпосылками развития малого предпринимательства в системе социальной защиты населения являются: правовая база, создающая возможности для занятия этим видом деятельности, хотя и нуждающаяся в дальнейших изменениях и дополнениях; изменение отношений собственности — смещение акцента деятельности субъекта (предпринимателя) в сторону получения прибыли; сокращение финансовых средств, поступающих из бюджета в социальную сферу; появление обеспеченных слоев населения, которые формируют платежеспособный спрос на ряд новых социальных услуг.

Малое предпринимательство как вид деятельности позволяет ориентировать менталитет людей в рыночном направлении с опорой на собственные силы за счет создания новых рабочих мест и расширения возможностей занятости населения.

Малое предпринимательство как адекватное современным российским реалиям явление общественной и хозяйственной жизни, обладает созидательным потенциалом: придает рыночной экономике необходимую гибкость, мобилизует финансовые, трудовые и производственные ресурсы, решает многие экономические и социальные проблемы рыночного хозяйства.

Малые предприятия наиболее динамично осваивают новые виды продукции и экономические ниши, развиваются в отраслях, менее привлекательных для крупного бизнеса, имеют высокую оборачиваемость оборотных средств, способны осуществлять активную инновационную политику. Малым предприятиям свойственны гибкость и высокая приспособляемость к изменениям рыночной конъюнктуры.

Наряду со всем этим для малых предприятий – это необходимо отметить, характерны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, ограниченность собственных ресурсов, повышенный риск в острой конкурентной борьбе.

Отношение общества, бизнеса, конкретных потребителей социальных услуг к использованию рыночных инструментов в области социального обслуживания населения во многом обусловлено информационной составляющей, прозрачностью деятельности предприятий, предоставляющих социальные услуги различным категориям граждан, стоимостью услуг, адекватностью соотношения цены и качества услуг. Немаловажно и то, какая доля полученных от продажи услуг средств пойдет на развитие предприятия, разработку новых услуг и совершенствование форм обслуживания клиентов, повышение квалификации персонала.

Государственное регулирование, несомненно, должно касаться защиты интересов потребителей. Государство обязано создать для всех участников рынка социальных услуг равные условия, а также обеспечить постоянный контроль за безопасностью и качеством услуг, оказываемых различными социальными службами независимо от их организационных форм и форм собственности. Для этого целесообразно сформировать службу государственной социальной инспекции либо как отдельного государственного учреждения, либо в качестве структурного подразделения государственного органа, уполномоченного в системе социального обслуживания населения Москвы.

Необходимым инструментом деятельности указанной инспекции должна стать разработанная и утвержденная система контроля качества социальных услуг, предоставляемых населению социальными службами любых организационных форм и форм собственности.

Таким образом, высокая значимость социальных услуг и социально-обслуживания в системе социальной защиты населения в современных условиях требует не только преодоления ее деформации, достижения стабильности и устойчивости, но также всестороннего реформирования.

Рыночные инструменты, используемые в рассматриваемой сфере, сегодня применяются либо государственными учреждениями, либо некоммерческими организациями, либо индивидуальными предпринимателями, причем во всех случаях предложение услуг ограничено. Сложившаяся ситуация предопределяет особенности оценки финансового результата деятельности, осуществляемой указанными субъектами хозяйствования. Эта деятельность в Федеральном законе «О некоммерческих организациях»² квалифицируется как неприбыльная. Такой подход, по мнению многих специалистов науки и практики, минимизирует возможности данных субъектов в плане инвестирования развития своей деятельности и расширения спектра социальных услуг клиентам.

С созданием и развитием малых предприятий по оказанию социальных услуг различным категориям граждан усилится и конкуренция между учреждениями социального обслуживания, повысится динамизм изменений, происходящих во внешней среде. В таких условиях приоритетом станет удовлетворение потребностей клиентов, что означает ориентацию управления на потребителя.

В настоящее время потенциал такого инструмента как создание малых предприятий по оказанию социальных услуг в условиях оптимизации системы социальной защиты населения города Москвы не раскрыт в должной мере. Для этого потребуются формирование опыта, в процессе накопления которого определяются критерии идентификации социальной экономики, функционального содержания сферы социальных услуг и обслуживания, осуществляемых с использованием рыночных инструментов. А также умение цивилизованно использовать эти инструменты, среди которых целенаправленно надо будет выбирать те, которые продемонстрировали свою результативность в деятельности хозяйствующих субъектов и социальную полезность для клиентов и общества.

² Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями и дополнениями) <http://base.garant.ru/10105879/1/>; Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2010 г. N 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций». Российская газета» – Федеральный выпуск № 5151 от 7 апреля 2010 г.

Используемые источники

1. Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебное пособие / Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. — М.: Эксмо, 2010.
2. Гуслова М.Н. Организация и содержание работы по социальной защите престарелых и инвалидов. — М.: Издательский центр «Академия», 2010.
3. История предпринимательства России. — М.: КНОРУС, 2010.
4. Предпринимательство: Учеб. / Под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
5. Холостова Е.И. Зарубежный опыт социальной работы. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.
6. Холостова Е.И. Социальная работа: истории, теория, практика. — М.: Издательство Юрайт, 2011.

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru*

Шатаева О. В.

*кандидат исторических наук, доцент,
Московский педагогический государственный университет
e-mail: shataeva-olga@yandex.ru*

Развитие концепций организационной и корпоративной культуры на предприятиях в условиях современной России

В настоящей статье на основе анализа различных типов организационных и корпоративных культур показана авторская концепция корпоративной культуры, действующей на отечественных предприятиях, и описаны ее основные положения.

Ключевые слова: *организационная культура, корпоративная культура, авторитарно-коллективистская культура, дистанция власти, гендерное неравенство, культура роли.*

Shapiro S. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Shataeva O.V.

*PhD (History), associate professor,
Moscow state pedagogical University*

Development of concepts of organizational and corporate culture at the enterprises in the conditions of modern Russia

In the present article on the basis of analysis of different types of organizational and corporate cultures shows the author's concept of the corporate culture, working in local companies, and described its main provisions.

Keywords: *organizational culture, corporate culture, authoritarian and collectivist culture, power distance, gender inequality, the culture of the role.*

В условиях современной России выделяют два подхода к трактовке понятий «организационная культура» и «корпоративная культура». Часто их считают синонимами, хотя это и методологически неверно. Анализируя литературу в области менеджмента и организационного поведения можно также встретить понятия «деловая культура» и «культура организации». Ряд исследователей рассматривают корпоративную культуру как один из типов или этапов организационной культуры (Е.Н.

Скаляр, Э.А. Капитонов, В.А. Шаховой)¹. Другие, отождествляют понятие корпоративной и организационной культур (Т. Дил, А.Кеннеди, Е.Шейн, А.В. Плотников, О.С. Виханский)².

Авторы настоящей статьи придерживаются первого подхода и считают, что в современных российских условиях корпоративная культура является одним из базовых элементов организационной культуры.

В связи с этим имеет смысл определить, что представляют собой организационная и корпоративная культура.

На наш взгляд, **организационная культура фирмы** представляет собой совокупность таких явлений, как дисциплина труда, правила внутреннего трудового распорядка, организация и нормирование труда, гуманизация труда, мотивационная и социальная политика, кадровый документооборот и т.п., закрепленные в соответствующих локальных нормативных актах. Поэтому можно утверждать, что организационная культура существует на любом предприятии в явном виде, даже если она не прописана в качестве отдельного документа.

В свою очередь, **корпоративная культура** компании представляет собой с одной стороны совокупность морально-этических принципов, социальных норм и правил поведения в организации, а также ценностных ориентаций, принимаемых и разделяемых работниками компании и представленных в виде ряда артефактов культуры, а с другой стороны — комплекс сознательных и подсознательных действий как сотрудников, так и руководства фирмы, образовавшихся в результате первоначальных установок основателей компании и последующего целенаправленного осмысления деятельности фирмы, направленной на достижение успешных результатов³.

Корпоративная культура может быть зафиксирована в письменном виде, например, как «Положение о корпоративной культуре» фирмы, вывешенное в каждом отделе и любой сотрудник может быть ознакомлен с ней. Бывают случаи, когда положение о корпоративной культуре издается в виде отдельного красивого буклета и выдается каждому со-

¹ Истоки российского менеджмента / Под ред. Э. М. Короткова. — М.: Изд-во «Луч», 2002. — С. 53–55; Капитонов Э. А. Корпоративная культура: стратегическое направление развития социально-трудовых отношений: Монография. — Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003 — С. 139.

² Плотников А. В. Человеческий фактор в управлении: социально-гуманитарные аспекты менеджмента/Под ред. д.э.н. О. А. Страховой / СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. — С. 172.

³ Борисова Ю.В., Шапиро С.А. Корпоративная культура как фактор повышения эффективности труда работников промышленных предприятий. Монография. — М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012. — С. 18.

труднику, особенно тем, кто нанимается на работу в компанию. Но в то же время, она может и не фиксироваться ни в каких документах, а просто отражаться в сознании работников на основе поддержания традиций фирмы, договоренностей между сотрудниками и руководством, верой в определенные коллективные идеалы и ценности.

Корпоративная культура компании является важной составной частью управления поведением сотрудников в организации. В этом качестве она может рассматриваться как процесс и как явление. В первом случае это деятельность по формированию и исполнению набора правил и норм. Во втором случае это сам набор принципов, правил, норм, зафиксированных письменно или устно и отражающих философию компании.

В настоящее время, для того чтобы использовать организационную или корпоративную культуру в качестве мотивационного ресурса управления необходимо определиться к какому типу она относится в тех или иных компаниях. Превращение России в страну с рыночной экономикой и рыночными отношениями привело к смене типов корпоративной культуры, принятых при существовавшей ранее экономической системе. Многие компании, независимо от того, работают ли они в государственном или негосударственном секторе экономики рассматривают задачу формирования корпоративной культуры как одну из важнейших, определяющих направление и успех развития бизнеса компании.

В российском менеджменте пока еще достаточно сложно выделить четкую классификацию корпоративной культуры. Во многих компаниях говорят, что тип их корпоративной культуры только формируется, другие компании предпочитают употреблять термин «смешанная культура» или «формирующаяся». Поэтому за основу принимаются зарубежные типы организационных культур.

Один из способов классификации корпоративных культур был предложен Джеффри Зоненфельдом⁴, который выделяет четыре типа корпоративных культур: «бейсбольная команда», «клуб (клубная культура)», «академия (академическая культура)» и «крепость (оборонная культура)», каждая из которых имеет определенный потенциал для развития компании и по-своему влияет на удовлетворение и карьерный рост работников. Такая классификация является общепринятой в классическом западном менеджменте.

Культура «бейсбольная команда» формируется в условиях, когда внешняя среда требует быстрой обратной связи и принятия решений,

⁴ <http://www.corpculture.ru/content/tipologiya-d-zonenfelda>

связанных с высокой степенью риска. Принимающие решения сотрудники оперативно получают информацию об их эффективности. Ценятся (и вознаграждаются) талант, новаторство и производительный труд. Наиболее эффективные сотрудники превращаются в «свободных агентов», за их услуги борются различные компании. Культура «бейсбольной команды» формируется в компаниях, работающих в динамичных отраслях, уровень риска в которых велик: производство кинофильмов, реклама, разработка программного обеспечения, когда их будущее определяется уровнем новизны продукта или проекта.

Для «клубной» культуры характерны верность, преданность и принадлежность работников к группе. В стабильной и защищенной среде ценятся возраст и опыт. Сотрудники, имеющие большой стаж работы в компании, получают большее вознаграждение, чем новички. Карьера напоминает военную: работник приходит в фирму молодым и остается в ней если не навсегда, то надолго. Стимулирование в «клубе» носит внутренний характер. От работников ожидают медленного, постепенного прогресса, на каждом уровне иерархии они должны длительное время набираться знаний и опыта. Как правило, они становятся специалистами общего профиля и приобретают опыт в различных организационных областях. В коммерческих банках, например, многие высшие руководители начинают с должности кассира. «Клубная» культура способствует развитию гибкости внутри организации, однако в глазах окружающих компания является закрытой, неспособной и не желающей проводить перемены.

В «академию» также нанимаются молодые рекруты, заинтересованные в долгосрочном сотрудничестве и медленном, стабильном продвижении вверх по служебной лестнице. Но в отличие от «клуба», работники редко переходят из одного подразделения или отдела в другой. Каждый попадает в свою «колею», становится экспертом в сфере своей специализации. Основой для вознаграждения и продвижения по службе являются трудолюбие и профессионализм. «Академические» культуры можно встретить во многих «возрастных» компаниях: *Coca-Cola*, *Ford*, *GM*, в университетах. Специализация приводит к формированию у сотрудника чувства уверенности в своей необходимости для организации, однако такая культура ограничивает развитие работников и взаимодействие между отделами и подразделениями фирмы. В стабильных средах «академия» весьма эффективна.

Культура «крепости» обычно формируется в кризисной для организации ситуации, когда речь идет о выживании компании. Примерами служат фирмы текстильной промышленности и финансово-кредитные

организации, ранее доминировавшие на рынке, а ныне борющиеся за свое существование. «Крепость» не может гарантировать сотрудникам сохранность рабочих мест или профессиональный рост в периоды реструктуризации и сокращения компании, когда она приспосабливается к условиям внешней среды. Такая культура опасна для работников, но при этом она предоставляет прекрасные возможности для уверенных в себе менеджеров. Те из них, кто преуспевает в таких условиях, становятся известными личностями в своей отрасли или по всей стране.

Типология голландского ученого **Г. Хофштеда** строится на четырех аспектах ⁵.

1) **Индивидуалистическая** культура организации — **коллективистская** культура организации. Индивидуализм проявляется тогда, когда сотрудники определяют себя как индивидуальность, не желают вмешательства организации в свою личную жизнь и заняты удовлетворением своих личных потребностей. Такой стиль организационной культуре во многом присущ американскому образу жизни. Коллективизм характеризуется тесной взаимосвязью между работником и группой. Группа (организация) заботится об удовлетворении потребностей работников, обеспечивает им поддержку и защиту, а сотрудники в ответ являются лояльными членами организации. Такая культура присуща японскому менеджменту персонала, а также имеет сильные позиции и у нас, оставшиеся еще с советских времен.

2) **Дистанция власти**. Этот аспект показывает степень удаления не обладающих властью сотрудников в процессе принятия решений. Соответственно разделяют организационную культуру с высоким уровнем дистанции власти и низким уровнем дистанции власти. Соответственно первый тип культуры соответствует авторитарному типу управления, а второй демократическому. Организационная культура обоих типов проявляется на самых разных предприятиях в зависимости от традиций, состава трудового коллектива и ценностных ориентаций компании.

3) **Стремление к избежанию неопределенности**. Этот аспект измеряет степень, в которой люди чувствуют угрозу от неопределенности (например, не чувствуют гарантий безопасности от увольнения, не имеют социальной поддержки в случае болезни и т.п.) и степень в которой они стараются избегать попадать в такие ситуации. В организациях с высоким уровнем избегания неопределенности, руководство старается решать частные вопросы, ориентируется на выполнение задания, не любит идти на риск и брать на себя ответственность. В организаци-

⁵ <http://www.corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-g-khofstede>

ях с низким уровнем избегания неопределенности руководители заняты решением стратегических проблем, готовы принимать на себя рискованные решения и брать на себя ответственность за их выполнение.

4) **Мужественность – женственность.** Данный аспект определяет степень, в которой доминируют те или иные ценности. Так типу организационной культуры, в которой преобладает мужественность, преобладающими ценностями являются настойчивость, и удовлетворение материальных потребностей, в то же время не придается особого внимания заботе о людях. В организации с феминистической оргкультурой преобладающее место занимают межличностные отношения, забота о других людях, повышение качественного уровня жизни. Измерение этого параметра имеет важное значение для определения методов мотивации персонала и урегулирования конфликтных ситуаций.

На основании измерения этих параметров можно выявить ведущий тип корпоративной культуры в организации.

Еще одна типология организационной культуры была разработана американским ученым **Р. Акоффом**⁶. Он анализировал культуру организаций как отношения власти в группе или организации. Для анализа он выделил два параметра: степень привлечения работников к установлению целей в организации и степень привлечения работников к выбору средств для достижения поставленных целей.

На основании сравнения данных параметров было выделено четыре типа организационной культуры с характерными отношениями власти.

1. Корпоративный тип культуры. Характеризуется низкой степенью привлечения работников к установлению целей, низкой степенью привлечения работников к выбору средств для достижения поставленных целей. При таком типе культуры доминирует автократичный стиль управления с централизацией власти.

2. Консультативный тип культуры. Высокая степень привлечения работников к установлению целей, низкая степень привлечения работников к выбору средств для достижения поставленных целей. Такой тип культуры характерен для учебных заведений и социальных организаций.

3. «Партизанский» тип культуры. Низкая степень привлечения работников к установлению целей, высокая степень привлечения работников к выбору средств для достижения поставленных целей. Доминируют автономные отношения, характерные для творческих союзов, клубов, кооперативов.

⁶ Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Наука, 1985. – С. 173.

4. Предпринимательский тип культуры. Высокая степень привлечения работников к установлению целей, высокая степень привлечения работников к выбору средств для достижения поставленных целей. Для такого типа организационной культуры характерны демократичные отношения. Применяется в компаниях, управляемых по «целям» или «результатам».

С учетом того, что организационная среда в России неоднородна, то выделить определенные типы корпоративных культур, влияющих на мотивацию работников достаточно сложно, для этого необходимо проводить масштабные социологические исследования на предприятиях различных организационно-правовых форм и сфер деятельности.

В то же время с учетом доминирующего положения на рынке монопольных и олигополистических структур в том числе государственных корпораций, сложившегося многолетнего менталитета российских работников, а также геополитического положения нашей страны между востоком и западом, поликонфессиональности, и соответственно комплексного впитывания в себя элементов различных цивилизаций, можно выделить определенный набор компонентов разных корпоративных культур, присущих именно российским предприятиям.

В связи с этим, на основании анализа классификации организационных и корпоративных культур мы считаем, что в современных условиях в большинстве российских организаций, особенно в промышленном секторе, можно выделить смешанный тип корпоративной культуры с присущими ему следующими элементами:

1. Коллективистская культура организации (по Г. Хофштеду).

Коллективизм, является одним из важнейших социальных мотивов, тяга к группе, работа в команде, являются свойствами, присущими большинству российских работников. При этом наблюдается тенденция, подтвержденная нашими исследованиями в области мотивации труда, что чем ниже уровень образования тех или иных работников, в первую очередь рабочих производственных предприятий, тем более они стремятся к коллективному труду (кооперации) и коллективным формам распределения вознаграждения, избегая индивидуальных результатов труда, ответственности и соответственно вознаграждения за индивидуальный вклад, присущие американской концепции человеческих ресурсов.

2. Высокий уровень дистанции власти.

Несмотря на то, что Россия является страной с рыночной экономикой, методы управления персоналом, оставшиеся в наследство от командно-административной системы до сих пор не изжиты. Кроме того философия управления человеческими ресурсами в России бази-

руется на том, что большому проценту населения нашей страны присущи такие качества, как лень, безответственность, тяга к алкоголю. Этому способствует очень большое количество праздников, как государственных, так и церковных, которые отбивают желание работать. Поэтому авторитарный стиль управления в России имеет очень устойчивые корни и вполне одобряется работниками, несмотря на все мнения ученых о его неэффективности в современных условиях. Поэтому, несмотря на попытки привлечения работников к участию в управлении в ряде организаций, на подавляющем большинстве предприятий, сотрудники удалены от принятия управленческих решений.

3. Гендерное неравноправие (преобладание представителей мужского пола на высших уровнях управления)

Несмотря на то, что в современных условиях женщины принимают активное участие в управлении и часто занимают руководящие посты, тем не менее, общая тенденция управления предприятиями, да и в целом страной, определяется представителями мужского пола. Данное гендерное неравноправие, проявляется во многих аспектах, в частности в том, что женщины, занимающие управленческие должности, получают меньший уровень вознаграждения, чем их коллеги мужского пола. Это обстоятельство является пережитком «Домостроя», когда женщина должна была выполнять только домашние функции. Поэтому хотя данное положение вещей не соответствует современному цивилизованному европейскому обществу, с этим пережитком придется считаться еще долгие годы.

4. Корпоративный тип культуры (по Р. Акоффу).

С учетом уже вышеописанных элементов корпоративных культур и авторитарного стиля управления на большинстве предприятий, работники нижнего и среднего звена, практически не привлекаются ни к постановке целей деятельности, ни к выбору методов и инструментов их реализации. В данном случае существует *противоречие между коллективизмом и корпоративными ценностями*, тогда как, например, в японском менеджменте персонала, где очень силен мотив коллективизма и активно поощряется развитие корпоративного духа, на высоком уровне присутствуют формы участия работников в принятии решений (кружки качества и др.), которые хотя и являются иллюзией демократического стиля управления, но, тем не менее, способствуют повышению мотивации труда, в силу причастности к делам фирмы, удовлетворения потребности в самоуважении и т.п. Очевидно, что в российском варианте, индивидуальность западного образа мышления вступает в противоречие с восточными традициями коллективизма.

5. По типологии организационных культур М.Бурке ⁷ для отечественных предприятий подходят два типа:

1) *Культура «оранжереи»*, присущая государственным предприятиям, с бюрократической системой управления, слабо мотивированным персоналом, мало зависящим от изменений во внешней среде, обладающая конформизмом по отношению к вышестоящему руководству и его решениям.

2) *Культура «французского сада»*, свойственная крупным предприятиям с бюрократически развитой системой управления, также малоинтересующимися изменениями, происходящими во внешней среде, в силу монопольного или олигополистического доминирования на рынке, с мотивацией построенной на основе материального стимулирования и неудовлетворения потребностей высшего порядка для большинства работников.

6. По типологии американского социолога Ч. Ханди ⁸ крупным российским предприятиям соответствует тип «Культура роли». Данный тип культуры характеризуется строго функциональным распределением ролей, координацией звеньев управления сверху. В основе системы власти лежит сила положения, компетентность специалиста ценится на надлежащем уровне, но влияние и роль личности (харизма) не одобряются. Влияние на подчиненных регулируется правилами и положениями. При этом формализованные решения принимаются на верхних уровнях власти. Контроль и координация осуществляется с высшего иерархического уровня в соответствии с установленными регламентами, правилами и процедурами. С мотивационной точки зрения дает возможность удовлетворения потребности в безопасности и защищенности, поощряется исполнительность и дисциплина труда, есть возможность профессионального роста, повышение уровня компетентности. Менеджеры предпочитают низкий уровень риска, предсказуемость ситуации, достигают цели с помощью выполнения своих функциональных и социальных ролей. Такой тип корпоративной культуры успешно действует в стабильном окружении, но плохо адаптируется к изменениям.

В соответствии с проведенным анализом, мы считаем, что тип корпоративной культуры, доминирующей на предприятиях-монополистах в нашей стране, независимо от их формы собственности можно назвать «**авторитарно-коллективистским**».

⁷ <http://www.corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-m-burke>

⁸ <http://www.corpculture.ru/content/tipologiya-korporativnykh-kultur-ch-khandi-i-osobennosti-kadrovoy-politiki-dlya-kazhdogo-tip>

Авторитарно-коллективистская корпоративная культура представляет собой социально-экономическое явление, при котором в организации доминирует автократичный стиль управления, отсутствует участие в управлении работников среднего и низшего звена, в то же время поощряются работа в команде и высокий уровень достижения коллективного результата по целям спускаемым сверху. Мотивация работников строится на удовлетворении потребностей низшего порядка (материальных и безопасности), не учитывается индивидуальный подход к работникам, наблюдается гендерное неравенство, выражающееся в мужском подходе к принятию решений. Корпоративные ценности базируются на исторических традициях фирмы и опыте ее руководителей, мало подвержены влиянию изменений, происходящих во внешней среде⁹.

Графически данный тип корпоративной культуры представлен на рисунке 1.

В любой компании имеется господствующая и оппозиционная корпоративная культура, также как существуют формальные и неформальные лидеры. Их существование объективно необходимо. Они стимулируют друг друга, создавая творческое поле для развития личности и компании. При этом руководитель не должен любыми путями искоренять «инакомыслие» у своих сотрудников, тяготеющих к оппозиционной культуре. Эти два вида корпоративной культуры могут меняться местами при существенном изменении степени их влияния на работников.

Корпоративная культура тесно связана с культурой общества, в котором существует организация. И ее сотрудники, как социализированные члены общества приносят в организацию элементы своей личной культуры и воспитания, превращая их в процессе межличностных коммуникаций в организации в общекорпоративные правила и принципы.

Разумеется, нельзя считать, что существует только один тип корпоративной культуры в такой огромной стране как Россия. Рост малого предпринимательства создает новые подходы к управлению и типам социально-трудовых отношений, но, тем не менее, даже просвещенные руководители, обладающие высшим управленческим образованием, изучавшие социологию и психологию управления, испытывают на себе влияние многовековых методов управления, именуемых политикой «кнута и пряника», и в погоне за извлечением и максимизацией прибыли, применяют ресурсы, характерные для автократичного стиля управления.

С другой стороны большинство работников, особенно в промышленности, озабочены тем, чтобы обеспечить свои материальные потреб-

⁹ Разработана автором С.А. Шапиро.

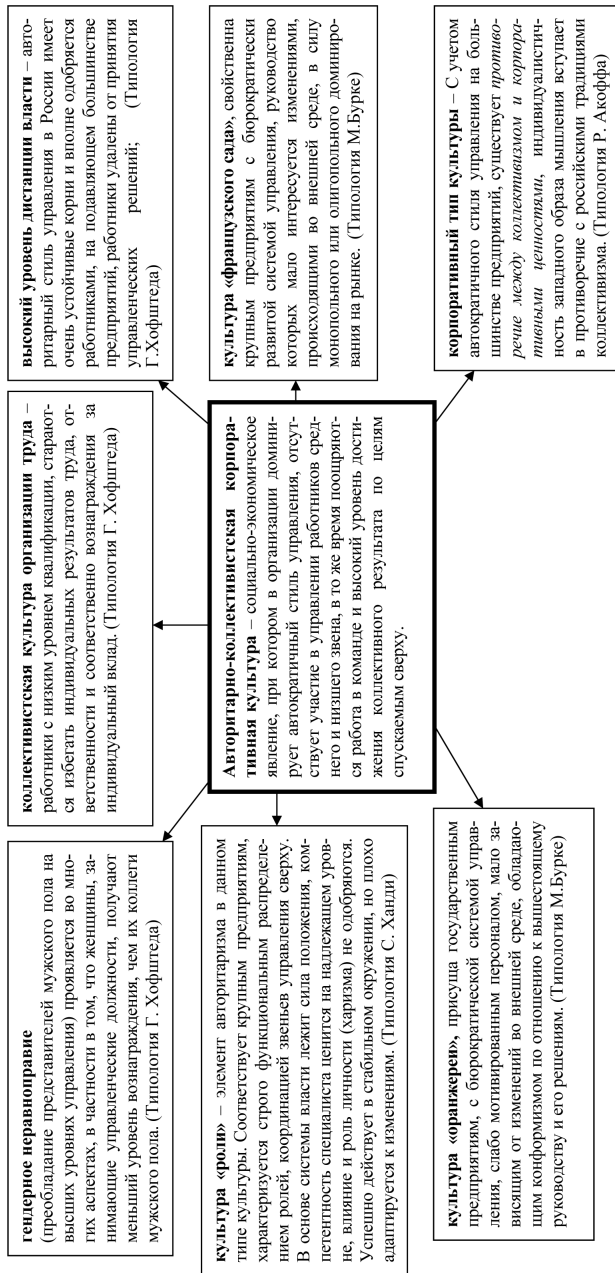


Рисунок 1. Авторитарно-коллективистская модель корпоративной культуры ¹⁰

¹⁰ Разработан автором С.А. Шапиро.

ности и не потерять свое рабочее место, что в условиях экономической нестабильности, высокого уровня безработицы и проблемы моногородов, в которых расположено большинство производственных предприятий вполне реально. Поэтому такой тип корпоративной культуры их вполне устраивает, и они сознательно разделяют присущие ей ценностные ориентации.

Таким образом, с учетом отсутствия неудовлетворенности у работников корпоративной культурой, как одного из условий эффективности труда, можно сделать вывод, что доминирующий тип корпоративной культуры является мотивационным ресурсом управления в организации любой формы собственности.

Используемые источники

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. — М.: Наука, 1985.
2. Борисова Ю.В., Шапиро С.А. Корпоративная культура как фактор повышения эффективности труда работников промышленных предприятий: Монография. — М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012.
3. Капитонов Э. А. Корпоративная культура: стратегическое направление развития социально-трудовых отношений: Монография. — Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.
4. Плотников А.В. Человеческий фактор в управлении: социально-гуманитарные аспекты менеджмента / Под ред. д.э.н. О. А. Страховой. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.

Шарифьянова З. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал (г. Уфа)
e-mail: Sh_z_f@mail.ru*

Формирование и перспективы развития мирового страхового рынка

В статье раскрываются особенности и направления развития мирового рынка страховых услуг на современном этапе. Отдельное внимание уделено структуре рынка и ее влиянию на дальнейшее функционирование сферы страхования. Рассматриваются тенденции в трансформации запросов и потребностей клиентов, которые приводят к необходимости концентрации страхового, банковского и заемного капитала, акцент также сделан на перспективах развития рынка страхования жизни и имущества. Выделены в отдельный блок риски по природным катастрофам, направления их дальнейшего развития и механизмы предотвращения и сглаживания последствий. Обозначена необходимость усиления инновационного вектора в развитии рынка страховых услуг.

Ключевые слова: *страхование, рынок, услуги, риски, клиенты, убытки, инновации.*

Sharifianova Z. F.

*PhD (Economics), associate professor of the Finance and credit department,
Ufa branch of the Financial University under the President of Russia*

The formation and development prospects of the global insurance market

The article describes the characteristics and development trends of the global insurance market at present. Special attention is paid to the structure of the market and its impact on the continued operation of the insurance industry. Examines trends in the transformation of the demands and needs of customers, which lead to the need for concentration of the insurance, banking and debt capital, emphasis is also placed on the development prospects of the life insurance market and property. In a separate unit risks for natural disasters, the direction of their further development and mechanisms to prevent and mitigate the effects. Highlighted the need to strengthen the innovation vector in the development of the insurance market.

Keywords: *insurance, market, services, risks, customers, damages, innovation.*

В условиях рыночной экономики страхование является мощным и перспективным видом бизнеса. На современном этапе развитие страховой деятельности происходит под влиянием многочисленных факторов и объективных причин, для каждой страны они индивидуальны, но, в тоже время, можно выделить детерминанты, являющиеся общими для всех стран и определяющими тенденции развития, как национальных страховых рынков, так и мирового рынка в целом. К числу

таких факторов можно отнести: глобализацию, интеграцию и консолидацию, которые приводят к тому, что экономическая активность страховых компании преодолевает национальные и географические границы. Финансовый капитал страховщиков становится глобализованным экономическим ресурсом, темпы движения которого значительно превышают динамику мирового производства и торговли [1].

В тоже время процесс формирования единого мирового страхового рынка не может быть быстрым. Каждая страна имеет свою нормативно-правовую базу регулирования страховой деятельности и систему страхового надзора, которая отличается определенной национальной спецификой. Отличаются также состав страховых услуг, налогообложение страховой деятельности, условия создания страховых компаний и т.д.

Изучение существующих публикаций показало, что в трудах современных ученых уделяется недостаточное внимание влиянию развития мировой финансовой системы на формирование единого рынка страховых услуг; также не системно проводится анализ взаимодействия реального и финансового сектора со страховой сферой. Исходя из этого, особую важность приобретают вопросы обозначения будущих перспектив, очертаний развития и направлений усовершенствования современного страхового рынка, обоснования концептуальных основ его функционирования. Исследования в данном направлении позволят прогнозировать состояние рынка страховых услуг в будущем, предупреждать негативные процессы, имеющие деструктивное влияние и разрабатывать стратегию развития страхового сегмента в мировом масштабе.

Таким образом, вышеизложенные факты подтверждают актуальность проводимого исследования, обуславливают его теоретическую и практическую значимость, а рассматриваемые вопросы и проблемные моменты будут интересны не только специалистам в узкой области знаний, но и широкому кругу лиц.

Весомый вклад в исследование особенностей развития мирового рынка страховых услуг и определение перспектив его формирования внесли такие известные зарубежные авторы как: Дж. Батлер, Д. Бланд, К. Бурроу, Л. Гератеволь, В. Гейльман, Дж. Диксон, Г. Леви, А. Манес, Р. Мер, Р. Меркин, А. Монти, Дж. Орини, Х. Скипер, Д. Фарни, Д. Хемптон и др.

Среди научных трудов, в которых исследуются особенности финансовой глобализации, и в частности глобализации в сфере страховых услуг, следует отметить работы: Р. Пирсона, Э. Браун, А. Филипенко, О. Козьменко, А. Залетова, Н. Внукова, А. Булатова, А. Кузьменко, А. Бойко, Р. Сафуанова и др.

При этом систематизация и комплексный анализ текущего положения и будущих перспектив интернационализации страхового бизнеса, а также вопросы создания единого мирового страхового рынка в существующих исследованиях рассматриваются фрагментарно и поверхностно, что требует, с одной стороны, более акцентированного научного интереса, а с другой — выверенного прагматизма.

Современное развитие мирового рынка страховых услуг представляет собой процесс сглаживания экономических и законодательных барьеров между национальными страховыми рынками, который происходит под воздействием изменений в мировой экономике и преследует цель формирования глобального страхового рынка, основу которого составляет концепция честной конкуренции на равных условиях и невозможность использования запрещенных элементов соперничества, которые могут создавать неравные условия на рынке.

В настоящее время можно выделить центропериферийное строение мирового рынка страхования. Его ядро (центр) образуют высоко развитые страховые рынки США, Канады, Западной Европы, Японии, а периферию — страховые рынки стран, которые находятся на разных ступенях экономического развития, то есть «оказались на траектории так называемого догоняющего развития». В связи с этим представляется, что прогрессивные структурные изменения в составе мирового рынка страховых услуг будут происходить за счет развития страхования именно на территориях «догоняющего развития» т.е. в странах Центральной и Восточной Европы, странах СНГ и Балтии при снижении доли стран Северной Америки, Азии. Концептуальные реформы в ближайшем будущем нацелены на демонополизацию и приватизацию страхового сектора; распространение доступа иностранных страховщиков на национальные рынки страхования и перестрахования; развитие коммерческого страхования жизни и пенсионного обеспечения.

Естественно, прогнозируемые процессы развития предусматривают интеграцию страховых рынков стран с различным уровнем развития, что подталкивает менее развитые национальные страховые системы адаптировать местные стандарты к международным [2]. В данном контексте перспективным направлением развития мировой страховой системы является создание института единой лицензии на проведение страховой деятельности, которая предполагает:

- внедрение единых организационных и правовых норм для создания страховых компаний;
- ограничения на вид и сферу функционирования страховщика. Страховые компании имеют право заниматься исключительно страховой деятельностью;

- обязательность составления и предоставления схемы страховых операций (план проведения, прогноз результатов, возможные риски) на ближайшую перспективу деятельности страховой компании;
- наличие гарантийного фонда, который обеспечивает обязательства страховщика перед застрахованными лицами. Размер данного фонда должен определяться организационно-правовой формой страховой компании, различаться по видам страхования и зависеть от объема операций страховой компании;
- наличие надежного и квалифицированного управления страховой компанией [3].

Кроме обозначенных акцентов, концептуальные перспективы развития мирового рынка страховых услуг обусловлены изменениями в запросах и потребностях клиентов, как страховых компаний, банков, так и финансовых учреждений небанковского типа, а именно: происходит динамический рост потребностей, усложнение, переход на качественно новый уровень удовлетворения запросов. В результате роста и концентрации страхового, банковского и заемного капитала в будущем можно наблюдать активизацию создания транснациональных финансовых групп. Концентрация на рынке страховых посредников влечет за собой появление большего количества международных страховых брокеров. В результате спрос перемещается от традиционных страховых услуг к их объединению с финансовыми услугами.

Особые надежды эксперты возлагают на развитие рынка страхования жизни, что обусловлено старением населения и существованием объективной потребности в страховой защите посредством пенсионного страхования, страхования критических болезней и страхования потребности в уходе [4].

Что касается сегмента прочего страхования, эксперты прогнозируют, что в нем достаточно сложно будет достичь высокой доходности, поскольку на рынке складывается очень сильная конкуренция. Важной перспективой также является борьба за рынок физических лиц. Это связано с тем, что рынок больших промышленных рисков переориентируется на глобальных лидеров, а страхователь — физическое лицо, как правило, обращается в ближайшее отделение страховой компании или банка. Поэтому в настоящее время на рынке намечается тенденция приобретения иностранными компаниями национальных страховщиков с развитой инфраструктурой, что в целом подтверждает и характеризует глобализационные и интеграционные тенденции на мировом рынке страховых услуг.

Помимо отмеченного, значительное влияние на технический результат деятельности страховщиков в будущем, будут оказывать убытки по природным катастрофам. В данном контексте как для экономически развитых стран, так и для стран, которые развиваются, в ближайшем будущем существенными будут риски природных катастроф и экологических аварий, реализация которых характеризуется катастрофическими убытками [5]. Кроме того, принимая во внимание объективные реалии конца XX начала XXI столетия, актуализируется потребность в страховой защите от убытков, связанных с террористическими актами [6]. К новым видам страхования в будущем также можно отнести страхование от политических и военных рисков, страхование информационных рисков.

Таким образом, мировой страховой рынок должен быть готовым к тому, что ежегодные убытки от природных катастроф будут только расти. С учетом данной тенденции концептуальный базис развития страхового дела в ближайшей перспективе должен предусматривать внедрение авансированных вероятностных моделей оценки риска с целью адекватного и обоснованного определения величины страховых тарифов для обеспечения будущих выплат [7]. Также с целью преодоления обозначенных трудностей и снижения частоты банкротств страховых компаний вследствие понесения катастрофических убытков предполагается усиление сотрудничества между страховыми компаниями, прочими финансовыми учреждениями и государством [8]. Так, например, значительный нереализованный потенциал имеет сотрудничество между банками и страховыми организациями, которое развивается уже не только по линии простого взаимного обслуживания своих учреждений, но и приобретает многослойный, взаимопроникающий, межотраслевой и межрыночный характер. Такое взаимодействие можно объяснить следующими ключевыми моментами:

- во-первых, необходимостью покрытия рисков, присущих банковской деятельности;
- во-вторых, оно позволяет разрабатывать новые банковско-страховые продукты;
- в-третьих, дает возможность значительно расширить круг пользователей продуктами и услугами и обеспечить получение дополнительного дохода.

Кроме того, подобное взаимодействие обеспечивает сравнительные преимущества, которые приобретают и банки, и страховые компании путем расширения ассортимента услуг и возможностей формирования значительных денежных фондов, что повышает инвестиционные воз-

возможности партнеров и эффективность использования временно свободных средств.

В результате описанное будущее взаимодействие страховых компаний и прочих финансовых посредников, подкрепленное достоверным инструментарием вероятностного анализа, позволит каждому участнику получить конкретные оценки рисков, разработать адекватные схемы перестрахования, в которых риски будут оптимально разделены между страховщиками, перестраховщиками и государством, а также улучшить систему страховой защиты и уменьшить убытки от катастроф. В целом реализация обозначенных сценариев развития обуславливает в будущем усиление глобальной портфельной диверсификации финансовых учреждений; возникновение новых комплексных финансовых продуктов; улучшение финансирования платежных дисбалансов; повышение уровня качества обслуживания клиентов; возникновение импульса для создания объемной клиентской базы.

Безусловно, как и в любом другом секторе экономики, концептуальной основой будущего развития мирового рынка страховых услуг является инновационная направленность. Внедрение инноваций в страховое дело на мировом уровне затрагивает все его элементы, составные части и ключевые этапы: услуги, каналы сбыта, методы перестрахования, обслуживание и т.д.

Инновационность на страховом рынке проявляется в:

- расширении услуг по рисковому составляющим;
- разработке конкретизированных пакетных продуктов для различных групп населения;
- реализации новых инвестиционных возможностей для страховых компаний, к которым относятся инвестирование средств в золото, инвестиционные фонды (продукт unit-linked), разработка надежных накопительных программ с целевым назначением.

Таким образом, резюмируя ранее изложенное, отметим, что в целом концептуальные перспективы и направления развития мирового рынка страховых услуг связаны с:

- концентрацией страхового и перестраховочного капитала. Другими словами намечается устойчивая тенденция формирования стратегических альянсов между страховыми и перестраховочными компаниями; слияния банков, страховых компаний и других финансово-кредитных учреждений; объединения малых и средних страховщиков для формирования международных страховых компаний;

- стандартизацией деятельности страховых и перестраховочных компаний на основе принципов Международной ассоциации органов надзора за страховой деятельностью, рекомендательных требований Solvency II и положений Международных стандартов финансовой отчетности;
- изменением традиционных форм и видов страховых услуг, которые ведут к сращиванию страховых и финансовых услуг, приданию им инновационных характеристик. В будущем отчетливо прослеживается тенденция появления новых страховых продуктов, связанных с: участием страховщиков в пенсионных программах; популяризацией банковско-страховых продуктов и микрострахования; появлением новых страховых полисов, которые покрывают политические, военные, катастрофические, информационные и другие риски;
- трансформацией рыночной среды в условиях полной компьютеризации потребителей страховых услуг: появление возможности осуществления интернет-продаж страховых услуг; автоматизированное управление бизнес-процессами; применение технологий аутсорсинга для сокращения операционных расходов.

Используемые источники

1. Махдиева Ю.М. Современные проблемы глобализации рынка страховых услуг // *Страховое дело*. – 2013. – № 11 (248). – С. 3–9.
2. Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. – 2013. – № 36. – С. 261–277.
3. Гольщева Е.Ю. Транснационализация деятельности страховых компаний в свете глобализации // *Проблемы современной экономики*. – 2011. – № 4. – С. 96–99.
4. Федосов В.А. Международный страховой рынок // *Финансы и кредит*. – 2011. – № 7. – С. 64–68.
5. Литвинов А.С. Управление ликвидностью и контроль операционных рисков страховых компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни // *Страховое дело*. – 2013. – № 4–5 (242). – С. 106–120.
6. Мартыненко С.В. Страховой затекст глобализации // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения*. – 2012. – № 1. – С. 27–30.
7. Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость конкурентного страхового рынка. Комплексы показателей, отражающих финансовую устойчивость конкурентного страхового рынка // *Страховое дело*. – 2013. – № 12 (249). – С. 3–10.

8. Фрумина С.В. Конкурентная среда как условие устойчивого развития страхового рынка // Современная конкуренция. – 2012. – № 5 (35). – С. 126–131.
9. Сафуанов Р.М., Кашипова И.Р., Мухамадиева Э.Ф., Рябчикова Н.Р. Анализ теоретико-методологических основ становления и развития страхования в современных условиях. Научное издание: Монография. – Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012.

Ялялиева Т. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный технологический университет
e-mail: yal05@mail.ru*

Контроль и обоснование эффективности принятия управленческого решения в сфере муниципального заказа

Одной из первостепенных задач по совершенствованию управления в муниципальных образованиях является всесторонняя научная разработка проблем принятия эффективных управленческих решений в органах местного самоуправления. Решению данной проблемы на примере обоснования управленческого решения выбора поставщика для целей администрации посвящена эта статья.

Ключевые слова: *контроль, эффективность, муниципальный менеджмент, управление, критерии, риск.*

Yalyalieva T. V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Volga State University of Technology*

Control and substantiation of efficiency of the managerial decision in the sphere of municipal order

One of the primary tasks in improvement of municipal entity management is a thorough scientific research of the problems in decision-making by local government bodies. This article gives an example of solving this problem by describing the grounds for a managerial decision regarding a supplier selection for the purposes of administration.

Keywords: *control, efficiency, control, efficiency, municipal management, criteria, risk.*

Управленческое решение представляет собой разрешение противоречия ситуации и цели, практическое решение проблемы. Управленческое решение включает определение вариантов действий, выбор наилучшего варианта, формулировку задания, организационно-практическую работу по реализации этого задания. Для оценки решений предлагаем использовать сводную таблицу преимуществ и недостатков каждого решения¹. Она позволяет сгруппировать решения и заранее отсеять малоэффективные. Сравнение альтернатив лучше организовать с помощью таблицы технико-экономического обоснования, на основе которой отсеиваются решения, вероятность которых слишком низкая. При таблице формируются критерии выбора, на основе которых делается выбор

¹ Колесникова Т.Г. Оценка эффективности управления затратами с помощью производственных функций / Т. Г. Колесникова, М.В.Эскаева // Инновационные технологии управления и права. – 2012. – № 3 (4). – С. 90–95.

лучшей альтернативы ². В рассматриваемом случае формированием управленческого решения администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» будет являться выбор конкретных поставщиков топлива из числа нескольких существующих на рынке.

На первом этапе проведем экспертную оценку поставщиков топлива. В качестве экспертов выступают специалисты – сотрудники Министерства промышленности, транспорта и дорожного хозяйства Марий Эл.

Введем индексы для обозначения поставщиков:

1. ООО «Марийская нефтяная компания».
2. АЗС №9.
3. АЗС ООО «ОКТАН».
4. ООО «Марийская Топливная Компания».
5. ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола».
6. Марийский филиал ООО «Татнефть-АЗС Центр».

Экспертная оценка поставщиков топлива для МО «Краснооктябрьское городское поселение» проведена по 9-ти балльной шкале и представлена в табл. 1.

Наибольшее количество баллов – 183 набрала организация ООО «Марийская нефтяная компания». На втором месте находится организация АЗС № 9 (157 баллов).

На последнем месте в рейтинговой оценке находится Марийский филиал ООО «Татнефть-АЗС Центр» (92 балла). Следовательно, в дальнейших исследованиях целесообразно исключить данного поставщика из списка возможных.

Таким образом, наиболее предпочтительные поставщики для МО «Краснооктябрьское городское поселение» следующие:

1. ООО «Марийская нефтяная компания».
2. АЗС № 9.
3. АЗС ООО «ОКТАН».
4. ООО «Марийская Топливная Компания».
5. ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола».

В процессе выбора решений первоначально формируют множество допустимых альтернатив ³. Допустимые – те, которые не проти-

² Колесникова Т.Г. К вопросу об управлении затратами на производство и реализацию продукции / Т.Г. Колесникова // Сборник: Региональные аспекты экономики, управления и права в современном обществе. Межвузовский региональный сборник статей. Йошкар-Ола, 2013. – С. 53–58.

³ Ларионова Н.И. К вопросу формирования рынка социальных услуг / Н.И. Ларионова // Вестник Поволжского государственного технологического университета. – Серия «Экономика и управление». – 2008. – № 1. – С. 27–37.

Экспертная оценка поставщиков топлива

№ п/п	Характеристик поставщиков	Балльная оценка поставщиков					
		1	2	3	4	5	6
1	Качество поставляемой продукции	8	8	7	8	7	4
2	Качество обслуживания	7	6	6	5	5	3
3	Ограничения размещения заказа	8	7	5	5	4	3
4	Уровень персонала и т.п.	7	6	5	6	5	3
5	Соотношение цена/качество	6	8	8	7	8	6
6	Грамотность специалистов	8	7	5	6	6	5
7	Рекомендации партнеров	9	7	4	4	5	3
8	Общая репутация поставщика	9	8	7	8	7	5
9	Условия платежа	6	5	5	8	7	5
10	Приспособляемость к потребностям заказчика	8	4	4	5	4	2
11	Прежние связи в аналогичных ситуациях	8	4	3	3	3	2
12	Удобство заказа	7	5	4	4	4	2
13	Предпочтения основного пользователя продукта	7	8	8	7	8	7
14	Обучение, предлагаемое поставщиком	3	2	2	2	3	1
15	Соблюдение сроков поставки	8	5	5	6	8	3
16	Доставка поставщиком	9	9	5	5	3	3
17	Широта предлагаемого ассортимента	8	7	6	7	6	4
18	Личные отношения с поставщиком	6	5	5	4	5	4
19	Месторасположение офиса поставщика	8	5	4	8	3	2
20	Удаленность поставщика	9	4	5	8	4	2
21	Кредитоспособность и финансовое положение	9	6	4	7	2	2
22	Окончательная цена и условия оплаты (с учетом скидок и т.п.).	8	9	7	6	7	5
23	Сроки и условия поставки.	7	8	6	7	8	7
24	Предоставление кредита	5	5	5	4	4	2
25	Система скидок	4	3	3	3	3	1
	Итого	183	153	131	147	134	92

воречат ограничениям задачи. Из множества допустимых выделяют не-сравнимые альтернативы, затем из множества несравнимых альтернатив выделяют одну единственную альтернативу, которая будет признана лучшей. Проведем выбор поставщика топлива для администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» с помощью метода группового выбора простым большинством.

Принцип большинства используется в случае, если функция предпочтения задана в порядковой шкале. Составляем матрицы парных сравнений по правилу 0-1 для каждого кандидата в отдельности:

$$x_{ij} \{1, R_i \leq R_j \} \{0, R_j \geq R_i\}$$

Составим матрицу попарного сравнения (табл. 2).

При окончательном выборе поставщика топлива для администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» воспользуемся правилом максимума: целесообразно выбрать того кандидата, который набрал максимальную оценку.

Таблица 2

Матрица попарного сравнения

	1	2	3	4	5	Баллы	Оценка
1. ООО «Марийская нефтяная компания»	1	1	1	1	1	5	5/25
2. АЗС №9	0	1	1	1	1	4	4/25
3. АЗС ООО «ОКТАН»	0	0	1	1	1	3	3/25
4. ООО «Марийская Топливная Компания»	0	0	0	1	1	2	2/25
5. ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола»	0	0	0	0	1	1	1/25

В нашем случае это будет ООО «Марийская нефтяная компания», имеющая оценку $5/25 = 0,2$.

Следовательно, для администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» наиболее предпочтительным будет поставщик ООО «Марийская нефтяная компания».

Далее произведем выбор управленческого решения в условиях неопределенности и риска. В качестве критерия эффективности управленческого решения примем показатель – величина потерь объемов реализации продукции от недобросовестных действий поставщиков⁴ (табл. 3).

Таблица 3

Количественное обоснование выбора управленческого решения

Величина потерь, тыс.руб.	ООО «Марийская Топливная Компания»			АЗС №9			АЗС ООО «ОКТАН»		
	p1	p1x	p1(x2)	p2	p2x	P2(x2)	p3	p3x	p3(x2)
1500	0,1	150	225000	0,2	300	450000	0,05	75	112500
2000	0,15	300	600000	0,15	300	600000	0,15	300	600000
2500	0,15	375	937500	0,15	375	937500	0,3	750	1875000
3000	0,2	600	1800000	0,4	1200	3600000	0,4	1200	3600000
3500	0,4	1400	4900000	0,1	350	1225000	0,1	350	1225000
Итого	1	2825	8462500	1	2525	6812500	1	2675	7412500
Величина потерь, тыс.руб.	ООО «Марийская нефтяная компания»			ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола»					
	p4	p4x	p4(x2)	p5	p5x	p 5(x2)			
1500	0,5	750	1125000	0,25	375	562500			
2000	0,25	500	1000000	0,15	300	600000			
2500	0,15	375	937500	0,15	375	937500			
3000	0,1	300	900000	0,35	1050	3150000			
3500	0,05	175	612500	0,1	350	1225000			
Итого	1,05	2100	4575000	1	2450	6475000			

⁴ Арзамасцев А.Д. Государственное регулирование экономического и социального развития АПК / А.Д.Арзамасцев, Д.Л. Напольских, Е.И. Гордеева // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 3–15.

Известны следующие данные по 5 поставщикам (ООО «Марийская нефтяная компания», АЗС № 9, АЗС ООО «ОКТАН», ООО «Марийская Топливная Компания», ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола»).

$$\sigma = \sqrt{D},$$

$$D = \sum p(x^2) - (\sum px)^2,$$

$$\sigma_1 = \sqrt{8462500 - 7980625} = 694,17$$

$$\sigma_2 = \sqrt{6812500 - 6375625} = 660,96$$

$$\sigma_3 = \sqrt{7412500 - 7155625} = 506,83$$

$$\sigma_4 = \sqrt{4575000 - 4410000} = 406,2$$

$$\sigma_5 = \sqrt{6475000 - 6002500} = 687,39$$

Таким образом, $\sigma_1 > \sigma_2 > \sigma_3 > \sigma_4 < \sigma_5$

Следовательно, заключение договоров на поставку с организациями АЗС №9, ООО «Марийская Топливная Компания» и ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола» является наиболее рискованным управленческим решением.

Наиболее оптимальным считается выбор поставщика в пользу ООО «Марийская нефтяная компания» и АЗС ООО «ОКТАН».

Таким образом, можно сделать вывод, что передовые позиции занимает ООО «Марийская нефтяная компания». Последнее место по уровню конкурентоспособности занимает АЗС № 9.

Следовательно, по результатам различных методик выбора поставщика топлива для администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» наиболее предпочтительным является поставщик – ООО «Марийская нефтяная компания».

Администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» целесообразно заключить договора на поставку продукции именно с этим поставщиком, потому что ООО «Марийская нефтяная компания» обеспечивает наилучшие условия поставки продукции, имеет собственный транспортный отдел для доставки продукции оптовым покупателям, выпускает широкий ассортимент качественной продукции, востребованной потребителями на рынке, имеет первоклассную деловую репутацию и стабильное финансовое состояние.

В качестве альтернативных поставщиков для администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение» можно порекомендовать АЗС ООО «ОКТАН» и АЗС № 9.

Подтвердим выбор наиболее предпочтительных поставщиков топлива для администрации МО «Краснооктябрьское городское поселение», используя методику выбора решения в условиях неопределенности и риска.

В данной методике будут использоваться такие показатели, как размах вариации и среднее квадратическое отклонение.

На основе экспертной оценки по каждому из трех поставщиков (ООО «Марийская нефтяная компания», альтернативные поставщики – АЗС № 9 и ООО «ОПТАН-Йошкар-Ола») определяем три возможных варианта развития взаимоотношений с администрацией МО «Краснооктябрьское городское поселение»: наихудший; наиболее реальный; наилучший.

Для каждого варианта рассчитаем величину возможных стоимостных потерь (возникших в результате задержки поставок, транспортных сверхиздержек и т.д.)

Далее по каждому поставщику рассчитаем размах вариации и среднее квадратическое отклонение.

Из рассматриваемых вариантов наиболее рискованным считается тот, у кого больше вариационный размах и среднее квадратическое отклонение (табл. 4). Таким образом, из трех вариантов взаимоотношений с поставщиками наиболее рискованным по критерию размах вариации считается поставщик АЗС № 9 (размах вариации $\Theta_{\text{ЧДД}} = 43900$ руб.).

Из трех вариантов взаимоотношений с поставщиками наиболее рискованным по критерию среднее квадратическое отклонение считается также поставщик АЗС № 9 (среднее квадратическое отклонение = 15600,88). Наименее рискованным по критерию размах вариации считается поставщик ООО «Марийская нефтяная компания» (размах вариации $\Theta_{\text{ЧДД}} = 20760$ руб.).

Наименее рискованным по критерию среднее квадратическое отклонение считается также поставщик ООО «Марийская нефтяная компания» (среднее квадратическое отклонение = 6567,02). Таким образом, целесообразно заключить договора на поставку продукции именно с этим поставщиком. В работе рассмотрен практический процесс разработки обоснования и принятия эффективного управленческого решения в сфере управления муниципальным заказом.

Выбор поставщика по критерию риска

Показатель	ООО «Марийская нефтяная компания»	АЗС №9	ООО «ОПТАН- Йошкар-Ола»
Оценка возможных стоимостных потерь, руб.			
- наихудший проект	54500	48250	42580
- наиболее реальный	64580	63580	52640
- наилучший	75260	92150	69220
Размах вариации	20760	43900	26640
Экспертные оценки:			
- наихудший проект	0,2	0,3	0,1
- наиболее реальный	0,6	0,5	0,6
- оптимистический	0,2	0,2	0,3
Средняя величина возможных стоимостных потерь, руб.	64780	67993,33	54813,33
Отклонение	-10280	-19743,33	-12233,33
	-200	-4413,33	-2173,33
	10480	24156,67	14406,67
Квадрат	105678400	389799211,1	149654444,4
	40000	19477511,1	4723377,8
	109830400	583544544,4	207552044,4
Приведенный квадрат	21135680	116939763,3	14965444,4
	24000	9738755,6	2834026,7
	21966080	116708908,9	62265613,3
Сумма	43125760	243387427,8	80065084,44
Среднее квадратическое отклонение	6567,02	15600,88	8947,91

Используемые источники

1. Колесникова, Т.Г. Оценка эффективности управления затратами с помощью производственных функций / Т.Г.Колесникова, М.В.Эскаева // Инновационные технологии управления и права. – 2012. – № 3 (4). – С. 90–95.
2. Колесникова, Т.Г. К вопросу об управлении затратами на производство и реализацию продукции / Т.Г. Колесникова // Сборник: Региональные аспекты экономики, управления и права в современном обществе. Межвузовский региональный сборник статей. Йошкар-Ола, – 2013. – С. 53–58.
3. Ларионова, Н.И. К вопросу формирования рынка социальных услуг / Н.И. Ларионова // Вестник Поволжского государственного технологического университета. – Серия «Экономика и управление». – 2008. – № 1 – С. 27–37.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/koar/>Дата обращения 30.03.2014.
5. Арзамасцев А.Д. Государственное регулирование экономического и социального развития АПК / А.Д.Арзамасцев, Д.Л.Напольских, Е.И. Гордеева / Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 3–15.
6. Ларионова Н.И. Экономические аспекты реализации реформы местного самоуправления / Н.И.Ларионова, Н.Л. Загайнова // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № 16. – С. 144–152.
7. Ларионова Н.И. Оптимизация вертикальной и горизонтальной структуры функционирования экономических отношений в бюджетной системе / Ларионова Н.И., Загайнова Н.Л. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № 15. – С. 55–64.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XXXIX / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – 324 с.

ISBN 978-5-903893-72-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 19.05.14
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 18,83 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru



**Российская
академия
предпринимательства**

Конкурс профессорско-преподавательского состава

АНО ВПО «Российская академия предпринимательства»
объявляет конкурс на замещение вакантных должностей
профессорско-преподавательского состава
(доцент, профессор) по кафедрам:

Менеджмент организации

Финансы, кредит и страхование

Бухгалтерский учет, анализ, аудит

**Экономическая теория, мировая экономика
и предпринимательство**

Лингвистика

Социология и гуманитарные дисциплины

Документы направляются Ученому секретарю
Вдовиной И.В.

по адресу: г. Москва, ул. Радио, д. 14, каб. 106.

Тел./факс +7 (499) 267-59-28 e-mail: obshiy@rusacad.ru

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Выпуск XXXIX

Под общей редакцией В.С. Балабанова