



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ 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
2015

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

У 68

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Аристер Н. И.

доктор социологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки Российской Федерации

Чупров В. И.

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 Consulting», 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

Reviewer:

Doctor of Science (Economics), professor,
Honored economist of the Russian Federation

Arister N. I.

Doctor of Science (Sociology), professor,
Honored economist of the Russian Federation

Chuprov V. I.

Editorial council:

Balabanov V.S. – Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Vlasov A.A. – Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Zhuravlev G.T. – Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Korchagin A.Yu. – Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Lehto Yukha – PhD (Politics), the director of JSC Transacta Consalting, Finland

Porfiriyev B.N. – Doctor of Science (Economics), professor, Institute of economic forecasting of the Russian Academy of Sciences

Remishova Anna – PhD (Philosophy), University of Ya. Komensky, Slovakia

Suyts V.P. – Doctor of Science (Economics), professor, honored professor of Lomonosov Moscow State University

Chuprov V.I. – Doctor of Science (Sociology), professor, Honored worker of science of the Russian Federation, Institute of socio-political researches of the Russian Academy of Sciences

Yuldashev R.T. – Doctor of Science (Economics), professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, MSIIR

Yakovlev V.M. – Doctor of Science (Economics), professor, a RANEGS at the Russian President

Yakhjyaev M.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Honored worker of science of the Republic of Dagestan, Russian academy of entrepreneurship

Editorial board:

Akhmetov L.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Balabanova A.V. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Bandurin V.V. – Doctor of Science (Economics), City university of management of the Government of Moscow

Baranenko S.P. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Gusov A.Z. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Kiselev V.V. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Kuznecova E.I. – Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Lyasnikov N.V. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Rusavskaya A.V. – Doctor of Science (Economics), associate professor, Russian academy of entrepreneurship

Tsyganov A.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Верников В. А.

Экономический кризис и стратегическое планирование
эффективности предпринимательских структур
производственно-промышленного сектора 7

Власов А. В., Мишина Л. А.

Совершенствование методов управления финансовыми ресурсами
в системе менеджмента промышленного предприятия
в современных условиях 15

Глухова М. И.

Государственные корпорации
и проблема экономической эффективности 24

Дорохина Е. Ю.

Эконометрический анализ показателей устойчивого развития 32

Екатеринославский Ю. Ю.

Антикризисная стратегическая экспресс-диагностика компаний 41

Емельянова Е. В.

Роль и место планирования
в антикризисном управлении организацией 64

Куликова Е. И.

Разработка экономической политики
российских регионов: инвестиционный аспект 70

Миронов А. А.

Проблемы погашения заемных средств в современных условиях 79

Нерсисян Л. К.

Инновационное развитие – основной источник
экономического роста 83

Нерсисян Л. К., Цыгал Л. В.

БРИКС – будущий фундамент мировой экономики 88

Понкратова М. Н.

Научно-теоретическое значение финансового контроля
в государстве 96

Пронина А. М.

Системный подход к проектированию службы
внутреннего контроля на предприятии 102

Решетов К. Ю. Применение метода оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур в современных условиях глобализации	107
Рудометкин А. Н. Информационное обеспечение региональных инновационно-инвестиционных порталов	121
Савин Ю. В. Методика оценки эффективности варианта развития организационной структуры инновационно-активного промышленного предприятия	126
Сафонов М. С. Способы обеспечения инновационного характера развития российской экономики. Банковский капитал или государственная поддержка?	131
Фролова В. Б., Дзаитов Р. М. Проблематика развития венчурного финансирования	142
Видеркер Н. В. Причины отзыва лицензии у банков: можно ли предугадать банкротство?	150

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Дашин С. В., Котова О. В. Теоретические основы формирования потенциала банковского сектора региона	155
Журба М. А. Совершенствование идентификации системно значимых кредитных организаций (СЗКО) как фактор финансовой стабильности	164
Мишина Л. А., Майорова И. С. Договор международной купли-продажи товаров: понятие и отграничение от смежного договора подряда	173
Пронина А. М., Федотовская Е. Ю. Информационное бухгалтерское обеспечение функционирования объединенных предприятий жилищно-коммунального хозяйства региона: теория, практика	181

Пушная Д. В. Методологические аспекты развития сферы услуг в условиях ее интеграции в материальное производство	188
Саакова Ю. В. Социальная ориентированность потребительского кредитования и тренды развития кросс-продуктов и продаж	198
Царикаев А. Ю. Методика построения стратегического профиля промышленного предприятия	206
Щербаков В. В. Предпосылки возникновения метатеории страхования сельскохозяйственных рисков	212

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Бардасова Э. В. Продвижение малых форм бизнеса в сфере услуг с целью снижения социальной напряженности в регионах	224
--	-----

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ананченкова П. И. Развитие человеческих ресурсов на основе системы внутрифирменного обучения	231
Балабанова А. В., Журавлев Г. Т. Мотивы покупки товара (услуги)	237
Волкова И. В. Психологическая модель развития предпринимательских качеств будущего инженера	252
Макеева И. В. К вопросу о поводах к возбуждению уголовного дела	257
Мустаева Н. Г. Технологии формирования и развития корпоративной культуры современного высшего учебного заведения	261
Санаев А. О. Инновационные подходы к обучению менеджеров сбытовых организаций	267
Тимченко Т. Н., Тонконог В. В. Развитие технологий дистанционного обучения в образовательной системе Российской Федерации	276

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Верников В. А.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет»,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: vernikov72@mail.ru*

Экономический кризис и стратегическое планирование эффективности предпринимательских структур производственно-промышленного сектора

Данная статья посвящена значимой теме обеспечения стратегического планирование эффективности предпринимательских структур производственно-промышленного сектора как социально-экономических систем микроуровня, осуществляющих свою деятельность в национальной или региональной экономике, которые в свою очередь могут рассматриваться как социально-экономические системы макро-уровня.

Ключевые слова: *Финансово-экономический кризис; производственный потенциал; основной и оборотный капитал, предпринимательские структуры производственно-промышленного сектора.*

Vernikov V. A.

*PhD (Economics), associate Professor of «Accounting» department,
Plekhanov Russian University of Economics*

The economic crisis and the effectiveness of strategic planning business structures production and the industrial sector

This article deals with a significant topic of securing the strategic planning of the effectiveness of business structures production and the industrial sector as a socio-economic systems micro-level, operating in a national or regional economy, which in turn can be considered as a socio-economic system of the macro-level.

Keywords: *financial and economic crisis, production facilities, fixed and working capital, business structures, production and industrial sector.*

В условиях рыночной экономики состояние финансовых ресурсов предпринимательских структур производственно-промышленного сектора становится главным фактором, определяющим результаты его деятельности. Количественные и качественные параметры финан-

сового состояния определяют место предприятия на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это приводит к повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал предпринимательских структур производственно-промышленного сектора. Вследствие чего сокращаются или вообще прекращаются инвестиции, стареет и изнашивается основной капитал, уходят наиболее квалифицированные работники и т.д.

Перед предпринимательскими структурами производственно-промышленного сектора возникает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятия мер защиты этих функций, то есть обеспечения экономической безопасности производства от различных внешних и внутренних негативных проявлений, воздействующих на потенциал предприятия.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждой предпринимательской структурой производственно-промышленного сектора не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

В режиме устойчивого функционирования предпринимательские структуры производственно-промышленного сектора при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на стабильном ритме производства и сбыте продукции, на предотвращении материального и финансового ущерба, на противодействии недобросовестной конкуренции.

Производство эффективно работающих предпринимательских структур производственно-промышленного сектора, если оно своевременно подвергается необходимой модернизации, не является источником экономической опасности, как для самого предприятия, так и для потребителей его продукции.

В период развития финансово-экономического кризиса наибольшую опасность для предпринимательских структур производственно-промышленного сектора представляет разрушение производственного, технологического, и кадрового потенциала. При этом условия производства таковы, что не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Ресурсы для этого предпринимательские структуры производственно-промышленного сектора может приобретать только исходя из амортизационных отчислений и прибыли, а также за счет

заемных средств. При этом выделение средств коммерческим банкам сопровождается ростом ставок банковских процентов, а, следовательно, кредитование реального сектора экономики, в том числе предпринимательских структур производственно-промышленного сектора, коммерческими банками сокращается значительными темпами.

В настоящее время большинство российских предпринимательских структур производственно-промышленного сектора, работая в нестабильной экономической среде, являются убыточными, переживает глубокий спад производства, и находятся в критическом состоянии. Причин депрессивного развития много, но главная из них кроется в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов. В сложившихся условиях в результате неэффективных, с точки зрения реального сектора экономики, преобразований, не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию, развитие промышленности практически невозможно.

Такое положение вещей представляет определенную опасность как для потенциала каждого конкретного предприятия, так и для экономики страны в целом. Ведь предпринимательские структуры производственно-промышленного сектора, являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет не только производственную функцию, но и дает средства к существованию многих людей, связанных с ним, то есть несет определенную социальную нагрузку и ответственность.

Неполная загрузка мощностей, а потому и неэффективное их использование, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономики. За последние годы коэффициенты использования производственных мощностей российских промышленных предприятий заметно выросли, однако фактическое использование производственных мощностей явно недостаточно, ибо существенно ниже экономического потенциала. Следовательно, промышленность имеет здесь значительный резерв повышения эффективности.

Ни одно предприятие, производящее средства производства не может ощущать себя в экономической безопасности, если его продукция не востребована рынком.

Сейчас наблюдается четко выраженная тенденция утраты предпринимательскими структурами производственно-промышленного сектора способности производства сложной и наукоемкой продукции, причем не только новой, но и выпускавшейся ими в условиях стабильного развития экономики. Это означает, что под угрозой находится техни-

ческое перевооружение производственного аппарата базовых отраслей экономики, так как по мере износа активной части основного капитала этих отраслей их полноценное замещение новым отечественным оборудованием будет очень затруднено ¹.

Многие предпринимательские структуры производственно-промышленного сектора базовых отраслей просто останутся, потому что их сложное оборудование имеет, во-первых, длительный цикл изготовления и, во-вторых, не будет достаточных производственных мощностей, чтобы возместить обвальное выбытие основных производственных фондов.

Основные причины текущего неблагополучия многих предпринимательских структур производственно-промышленного сектора кроются: в не востребованности продукции на внутреннем и внешнем рынках, в ее низкой конкурентоспособности; в истощении инвестиционных ресурсов, усиленном экономическим кризисом, инфляцией, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей; в таможенных и валютных барьерах, и др.

У предпринимательских структур производственно-промышленного сектора образуются непосильная для них дебиторская и кредиторская задолженность, которая зачастую возникает из-за не оплаты поставляемой продукции, что ведет к каскаду неплатежей по цепочке межотраслевых связей. Одной из основных проблем, стоящих перед большинством отечественных предприятий на протяжении последних лет, является их низкая ликвидность, так как значительную долю в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность. Нет средств и возможностей пополнять оборотный капитал. В результате производственный и научно-технический потенциал предпринимательских структур производственно-промышленного сектора будет находиться в состоянии прогрессирующей деградации.

Финансовый и инвестиционный кризис усиливает ряд деформационных процессов в воспроизводственной структуре капитальных вложений предпринимательских структур производственно-промышленного сектора. Среди них нужно выделить следующие: во-первых, резкое снижение инвестиционной и инновационной активности не обеспечивает процесс воспроизводства. Почти полностью прекращается обновление активной части основных фондов, нарастает процесс их обесценивания. Амортизация не покрывает расходов на восстановление

¹ Павловский Ю. Устойчивое развитие и инновационная экономика // Экономические стратегии. – 2008. – № 8. – С. 48.

фондов, потоки финансовых ресурсов отрываются от реального производства, а инвесторы из-за длительного цикла возврата капитала и экономической нестабильности не заинтересованы в инвестировании. На фоне ускоренного старения парка машин и оборудования это влечет за собой быстрое сокращение производственного потенциала, имеющих мощностей; во-вторых, подавление спроса и соответствующее отсутствие заказов, отсутствие прибыли у предприятий, к тому же съедаемой высокой инфляцией и ростом цен на материалы, энергию, комплектующие и т.д., высокая банковская ставка по кредитам, снижение амортизационных отчислений способствуют тому, что даже те незначительные внутренние ресурсы, которыми располагают предпринимательские структуры производственно-промышленного сектора, не имеют экономической мотивации для поддержания воспроизводства. Их выгоднее направлять на текущее потребление.

Известно, что последовательное обновление потенциала предпринимательских структур производственно-промышленного сектора (освоение процессных инноваций и новых видов продукции с более высокими потребительскими свойствами) осуществляется путем создания опережающих научно-технических и инвестиционных заделов, являющихся важнейшим стратегическим ресурсом их развития, основополагающегося на использовании интенсивных факторов экономического роста. Длительное прерывание процесса воспроизводства этих заделов тормозит или вообще останавливает развитие.

Причины, препятствующие реализации национальных экономических интересов и обеспечению достаточного уровня социального, политического существования и прогрессивного развития во многом обусловлены не только прошлым развитием, но и ошибками проводимого за годы реформ экономического курса, аморфностью текущей научно-промышленной политики, потерей управляемости экономики.

К ним следует отнести следующие: отсутствие концепции, стратегии и программы социально-экономического развития с реально достижимыми целями; перманентное отставание в разработке, бессистемность и несовершенство нормативно-правового обеспечения регулирования экономики; высокорисковая кредитно-денежная политика правительства в банковской сфере, на фондовом и валютном рынках, неэффективная налоговая система; разрушение системы воспроизводства производственного потенциала вследствие низкой инвестиционной активности; рост инфляции и отсутствие нормального инвестиционного климата в реальном секторе экономики, предпочтении текущих расходов в ущерб капитальным; создание условий,

способствующих присвоению и вывозу финансовых ресурсов за рубеж; недобросовестность действий многих экономических субъектов на рынках России; несоответствие научно-технического уровня большинства видов промышленной продукции передовым зарубежным образцам; дискриминация со стороны ряда стран международного сообщества в торговле с Россией и в ее стремлении на мировые рынки.

Формы же проявления этих причин на различных уровнях иерархии организационно-экономических структур имеют отличия, несмотря на общность действия дестабилизирующих факторов в условиях единого экономического пространства. К числу таких глобальных факторов следует отнести общий спад производства, расстройство финансовой системы, рост социальной напряженности, криминализацию общества и экономики, дальнейшее ослабление конкурентоспособности и т.д.

Для предпринимательских структур производственно-промышленного сектора защищенность его научно-технического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, например, связанных с неэффективной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способности к его воспроизводству, важна, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста.

Поддержание необходимого потенциала предпринимательских структур производственно-промышленного сектора в современных условиях должно основываться на комплексном решении проблемы многоканальности ресурсного обеспечения его функционирования за счет различных источников, в первую очередь, путем стабильного наращивания коммерческого сектора, что будет способствовать минимизации зависимости от госбюджетного финансирования при максимальном сохранении имеющегося потенциала ². При этом необходимо учитывать возможности структурной трансформации для эффективной загрузки предприятия, улучшения его финансово-экономического положения и повышения конкурентоспособности. Завоевание новых рынков для своей продукции как дополнительных источников средств необходимо для компенсации дефицита финансирования и доведения его до уровня пороговых значений, ниже которых начинается необратимая деградация потенциала предприятия.

Сложившийся в последние десятилетия механизм взаимодействия федеральной власти и промышленного сектора экономики показал свою

² Агеев А. Неоцененные активы // Экономические стратегии. – 2009. – № 2. – С. 22.

несостоятельность, негибкость, неадаптивность и неэффективность в условиях глобализационных вызовов и катаклизмов. На государственном уровне в России не существует эффективной промышленной политики. Она имеет место преимущественно лишь в превращенной форме — в отчужденном от реальности варианте (на бумаге), и декларируется в СМИ, но не претворяется в реальности. Отсутствуют и надежные механизмы реализации «принимаемых наверху» верных политических и экономических решений. Одновременно негативно можно оценить первоочередную поддержку государством банковской системы и пренебрежение интересами реального сектора экономики, в частности, промышленности в условиях глобального кризиса. Кризис высветил и традиционную проблему координации действий федеральных и региональных властей, которые оказались дезинтегрированными перед лицом глобальной угрозы.

Кризис воспроизводства оборотного капитала вызван выбранной в свое время под давлением МВФ политикой количественного ограничения денежной массы, основанной на концепции вульгарного монетаризма.

В России же дефицит денежного предложения нарушил механизм расширенного воспроизводства оборотного капитала, привел к завышению процентных ставок, эмиссии денежных суррогатов, долларизации экономики и в результате — к росту транзакционных издержек, падению конкурентоспособности отечественных предприятий. В условиях кризиса необходимо отказаться от примитивной политики количественного ограничения денежного предложения, перейдя к регулированию последнего через ставку рефинансирования, последовательно снижая ее до уровня, не превышающего среднюю норму рентабельности производственного капитала.

В условиях модернизации посткризисной экономики необходимо создавать новые условия для эффективного использования оборотного капитала, прежде всего в высокотехнологичном секторе. Во-первых, необходимо уменьшить различия в рентабельности секторов экономики.

Во-вторых, не оправдала себя чрезмерная либерализация финансовых потоков.

В-третьих, важным источником увеличения капитала должна стать ускоренная амортизация. До сих пор она рассматривалась в соответствии с марксистской концепцией как часть стоимости, перенесенной с основных фондов. Однако в современных условиях амортизация, как и прибыль, представляет собой добавленную стоимость, которая может и должна использоваться как источник финансирования модернизации экономики.

Используемые источники

1. Агеев А. Неоцененные активы // Экономические стратегии. — 2009. — № 2. — С. 22.
2. Бендииков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 2. — С. 16.
3. Глазьев С.Ю. Мировой экономической кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. — 2009. — № 3. — С. 20.
4. Гельман М. Очередной экономической кризис в России — порождение ее хронической денежной дистрофии. Как излечить больной организм? // Промышленные ведомости. — 2008. — № 10. — С. 4.
5. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. — 2011. — № 1. — С. 278–285. — М.: Издательство «МИИ Наука».
6. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2014. — № 2(18). — С. 4–10.
7. Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // Вестник экономической интеграции. — 2013. — № 10. — С. 17–21.
8. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАНХ и ГС при Президенте РФ. — 2012. — № 1(1). — С. 90–99.
9. Маевский В. Воспроизводство основного капитала и экономическая теория // Вопросы экономики. — 2010. — № 3. — С. 65.
10. Орлов А. Об экономической сущности амортизации // Вопросы экономики. — 2010. — № 3. — С. 48.
11. Павловский Ю. Устойчивое развитие и инновационная экономика // Экономические стратегии. — 2008. — № 8. — С. 48.
12. Шейнис В. Л. Экономический кризис и вызовы модернизации // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 9. — С. 88.

Власов А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: a.vlasov@suomi24.fi*

Мишина Л. А.

*кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Московский университет им. С.Ю. Витте (МИЭМП)
e-mail: lara.mishina.64@bk.ru*

**Совершенствование методов управления
финансовыми ресурсами
в системе менеджмента промышленного предприятия
в современных условиях**

В статье рассматривается одна из актуальных проблем, с которыми столкнулись российские предприятия, это внедрение эффективных методов управления финансами предприятий. Необходимость решения этой проблемы вызывается тем, что финансовое состояние многих предприятий стало тяжелым в условиях периода турбулентности российской экономики.

Ключевые слова: *промышленное предприятие, финансовые ресурсы, финансовый менеджмент, финансовый потенциал, управленческие решения.*

Vlasov A. V.

*PhD (Economics), associate professor of «Finance, credit and insurance»,
Russian academy of entrepreneurship*

Mishina L. A.

*PhD (jurisprudence), associate professor,
associate professor of «Civil Law and Procedure»
Moscow University named after Sergei Witte (MIEMP)*

**Improved management of financial resources
in the management of industrial enterprises
in modern conditions**

This article discusses one of the most pressing problems faced by Russian enterprises, is the introduction of effective methods of financial management of enterprises. The need to solve this problem is caused by the fact that the financial condition of many companies has been difficult in a period of turbulence of the Russian economy.

Keywords: *industrial enterprise, financial resources, financial management, financial strength, management decisions.*

На пути к стабилизации экономической ситуации в рыночных условиях одним из самых главных и самых весомых условий является достижение эффективного и успешного функционирования предприятий.

Возникновение кризисных ситуаций в экономике прямо пропорционально связано с сокращением внутреннего производства внутри страны, а понижение прибыльности отечественных предприятий ведет к ухудшению общих экономических условий в стране.

Одной из многих причин появления кризисной ситуации на российских предприятиях это недостаточно эффективная система управления финансовыми ресурсами — важнейшим фактором экономического роста и развития финансового положения предприятия.

Эффективность и успешность управления финансовыми ресурсами нуждается в научно обоснованной системе методов и способов их формирования, распределения и использования, которое предопределяет на современном этапе объективную необходимость определения цели и результатов движения финансовых ресурсов, которые влияют на динамику их круговорота.

Финансовые ресурсы являются объектом общей системы финансового менеджмента предприятия, одним из заданий которой является принятие совокупности решений по формированию и функционированию оптимальной структуры финансовых ресурсов с целью увеличения и максимизации прибыли предприятия.

В современной экономической науке существует большое количество определений понятия «финансовые ресурсы» — экономисты и научные работники определяют их как денежные доходы и поступления, денежные фонды целевого назначения, денежные ресурсы предприятия.

Управление финансовыми ресурсами это система инструментов, методов, форм разработки и реализации управленческих решений, направленная на процесс формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для достижения стойкого финансового состояния и эффективной деятельности предприятия ¹.

От эффективности и успешности управления финансовыми ресурсами предприятия зависит его возможность добиться успеха на рынке.

¹ Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. — 2012. — № 15. — С. 044–052.

Правильно организованное управление является важной составляющей частью для успешной работы предприятия в условиях жесткой деловой конкуренции.

Основной целью управления финансовыми ресурсами является обеспечение деятельности предприятия оптимальным объемом финансовых ресурсов в каждый конкретный период времени в соответствии с направлениями его развития, организация формирования необходимого уровня и рационального использования ресурсов.

Рациональное управление финансовыми ресурсами включает в себя такие задачи:

- привлечение средств на выгодных для предприятия условиях;
- определение оптимальной структуры финансовых ресурсов;
- определение методов и способов рационального использования финансовых ресурсов с целью получения наилучших финансовых результатов.

Система управления финансовыми ресурсами должна базироваться на принципах важности, полноты, оперативности, динамической достоверности, непрерывности, цикличности, согласованности с другими экономическими процессами которые проходят как в экономике государства, так и на самом предприятии.

Соблюдение каждого пункта из конкретного задания для достижения поставленной цели зависит не только от системы организации выполнения решений, но и от системы методов и приемов, что их применяют для принятия управленческого решения ².

Для принятия решений относительно эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия можно применять достаточно разнообразные методы исследований, к которым можно отнести такие: анализ и синтез, индукция, дедукция, метод ассоциаций и аналогий, интуитивный метод и тому подобное.

Необходимо понимать, что избранный метод зависит не только от вида задания, но и от личных качеств, знаний, опыта управленца.

В основе системы управления финансовыми ресурсами находятся две составляющих части: управление формированием финансовых ресурсов предприятия и управления использованием финансовых ресурсов.

В основу системы управления формированием финансовых ресурсов положена концепция их структуры.

² Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (1). – С. 65–71.

В свою очередь процесс планирования структуры финансовых ресурсов состоит из таких частей как: оптимизация соотношения части долгового финансирования и собственных средств и выбор конкретных финансовых инструментов для привлечения финансовых ресурсов³.

Функционирование финансовых ресурсов связано с принятием решений относительно рациональной структуры средств – определения направлений финансирования.

Следовательно, можно выделить этапы процесса управления финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях ведения хозяйства:

1. Определение и формулировка проблемы и задание управления финансовыми ресурсами, которые должны быть выполнены на базе приобретенного опыта.

2. Принятие и выполнение управленческого решения относительно использования финансовых ресурсов.

3. Анализ результатов принятого решения с точки зрения возможных способов его модификации или изменения.

Определение проблемы или нереализованных возможностей оказывается менеджерами при оценке реализации предыдущих решений или при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Следовательно, управление финансовыми ресурсами является циклическим процессом и нуждается в постоянном совершенствовании. На втором этапе управления менеджеры анализируют возможность возникновения подобных проблем или ситуаций в прошлом и приспособливают приобретенный опыт к нынешним возможностям, которые можно использовать в процессе управления финансовыми ресурсами предприятия.

На этом этапе являются взаимоувязанными такие шаги, как анализ полученных данных, установления критериев эффективности и определения системы альтернативных решений, поскольку менеджер, опираясь на каждый из них, может вернуться назад и определить их взаимодействием со своим опытом, знаниями, умениями.

Среди критериев эффективности приоритет должен принадлежать таким параметрам системы управления финансовыми ресурсами предприятия, как:

- определение реального объема имеющихся фондов финансовых ресурсов;

³ Репкина О.Б. Использование информационно-аналитических систем для повышения эффективности управления предпринимательскими структурами // Молодой ученый. – 2011. – № 1. – С. 98–100.

- обоснования оптимальных размеров фондов денежных ресурсов, их распределение и использование с учетом потребностей предприятий, экономической целесообразности расходов, а также влияния их на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- контроль за рациональным использованием ресурсов, производственных фондов, выполнением плановых заданий, непрерывностью расчетов, повышением рентабельности производства;
- организация своевременных экономических расчетов с финансово-кредитной системой, другими предприятиями, организациями, работниками;

Чтобы найти оптимальное решение той или другой проблемы выбора совершенной системы управления финансовыми ресурсами предприятия, нужно рассмотреть несколько разных вариантов.

Их исследование поможет выбрать один из них, что обеспечит получение максимального эффекта.

Следовательно, на этапах определения наилучшего из альтернативных решений и его принятия, менеджер должен проанализировать возможные последствия и эффекты каждого из альтернативных вариантов и избрать такой, что больше всего отвечает целям и заданиям предприятия в целом.

Наилучшим механизмом реализации принятого решения является тщательное планирование действий, учебы персонала, формирования позитивного отношения к изменениям в масштабе предприятия, разработка инструкций и механизмов воплощения разработанного решения в жизнь и обеспечение непрерывного и упорядоченного движения информации между субъектами выполнения решения.

Оценка результатов реализации решения является непрерывным процессом, который предусматривает проведение опроса работников, организацию проверок соблюдения графиков внедрения, определения экономии, контроль за выполнением поставленных заданий, проведение собраний, оценку удовлетворения покупателей, поставщиков, финансовых заведений, потенциальных инвесторов ⁴.

Совершенствование системы управления финансовыми ресурсами предприятия можно рассматривать как один из главных факторов

⁴ Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XIII. – С. 6–18.

повышения эффективности любой производственно-хозяйственной деятельности⁵.

От этого зависит улучшение позиций предприятия в конкурентной борьбе, его стабильное функционирование и динамическое развитие. Главная направленность усовершенствования управления финансовыми ресурсами должна заключаться в оптимизации использования ресурсов предприятия.

Выбор оптимального варианта формирования и использования финансовых ресурсов, учитывая ограниченные финансовые возможности, предусматривает применение системно-аналитического подхода к управлению финансовыми ресурсами⁶.

Данный подход базируется на том, что целесообразность управленческого решения определяется ситуацией, которая создается под воздействием факторов внутренней и внешней среды. Практическое решение проблемы являет собой переход от аналитических приемов к поиску оптимального варианта действий при стратегическом и тактическом планировании.

Системный подход являет собой развитие методов познания, исследования, описания и объяснения природы управления финансовыми ресурсами. Его использование в научных исследованиях является одной из характерных черт современной экономической науки, позволяет рассматривать любой экономический объект как систему⁷.

Системный подход к управлению финансовыми ресурсами предусматривает, с одной стороны, рассмотрение и анализ существующего управления финансовыми ресурсами, а из второго – создание и конструирование новой системы управления для достижения поставленной цели деятельности предприятия.

Это предусматривает проведение значительного объема аналитической работы, по результатам которой оцениваются разнообразные ситуации:

⁵ Власов А.В., Романов М.Ю. Повышение эффективности управления и использования собственных финансовых ресурсов на предприятиях промышленности. В сборнике: - Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5-и частях. 2013. – С. 17–24.

⁶ Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – Вып. XIII. – С. 6–18.

⁷ Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (1). – С. 65–71.

- состояние структуры и использование финансовых ресурсов;
- потребность в ресурсах и способы их наращивания;
- степень оптимизации денежных потоков и их влияние на финансовое состояние предприятия и тому подобное.

Решение такого вида проблем стоит начинать с оценки финансово-экономического состояния деятельности предприятия с помощью соответствующих показателей. На основе полученных аналитических выводов разрабатывают многовариантные модели структуры управления финансовыми ресурсами.

Следовательно, от эффективной организации и правильного управления финансовыми ресурсами предприятия зависит как его финансово-экономическое состояние, так и его положение на рынке в современных конкурентных условиях.

Управление финансовыми ресурсами – это процесс принятия эффективных управленческих решений, которые сочетают в себе опыт профессионалов и определенные условия, которые складываются в конкретный момент времени и нуждаются в выполнении оперативных и стратегических заданий⁸.

Система управления финансовыми ресурсами предприятия является собой часть общей системы управления предприятием, а также является совокупностью форм, методов и приемов, с помощью которых осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

Усовершенствование системы управления финансовыми ресурсами является одним из ключевых факторов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, от него зависит стабильное функционирование, динамическое развитие, позиция предприятия на рынке и тому подобное.

При таких условиях, при управлении финансовыми ресурсами предприятия эффективным оказывается применение системного подхода, который подчинен общей цели развития предприятия и определяет целесообразность управленческого решения в зависимости от ситуации, которая возникает под воздействием внутренней и внешней среды предприятия.

Выделение финансового потенциала предопределено спецификой деятельности предприятий общегосударственного значения, поскольку

⁸ Репкина О.Б. Использование информационно-аналитических систем для повышения эффективности управления предпринимательскими структурами // Молодой ученый. – 2011. – № 1. – С. 98–100.

ку большинство их программ финансируются через ведомственные органы разных уровней, потому объемы деятельности таких предприятий ограничены размером выделенных финансовых ресурсов без практической возможности поиска и выявления альтернативных их источников. Таким образом, финансовый потенциал обеспечивает возможность трансформации ресурсного и производственного потенциалов в результаты деятельности предприятия.

В известной степени финансовый потенциал выступает в роли рычага, который формирует механизм динамической трансформации ресурсов в результате деятельности предприятия. Не менее важна и его роль в воспроизводительных процессах на предприятии.

Сегодня одной из основных проблем оценки финансового потенциала предприятия есть разница между реальной и балансовой стоимостью финансового капитала предприятия. Ситуация ухудшается еще и тем фактом, что для владельцев и инвесторов, по существу, почти не является важной общая финансовая стоимость предприятия в отличие от возможной прибыли, которая они могут получить.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 21.07.2014) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XIII.
3. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15.
4. Власов А.В., Романов М.Ю. Повышение эффективности управления и использования собственных финансовых ресурсов на предприятиях промышленности. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5-и частях. 2013.
5. Власов А.В., Паньшин А.И. Лизинг как эффективный инструмент развития корпоративной предпринимательской среды в современных условиях // Экономика и управление: анализ тенденций и перспективы развития. – 2013. – № 7-2.
6. Коровяковский Д.Г. Защита коммерческой тайны предприятия: теоретические и практические аспекты // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2006. – № 3.

7. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (1).
8. Репкина О.Б. Использование информационно-аналитических систем для повышения эффективности управления предпринимательскими структурами // Молодой ученый. – 2011. – № 1.
9. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Межфирменная кооперация как механизм формирования и развития предпринимательских сетей в России. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2013 г.: в 34-х частях. 2013.
10. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Оффшорный бизнес в современной структуре международных экономических отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 38.

Глухова М. И.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Первый московский государственный
медицинский университет им. И.М. Сеченова
e-mail: miss4@Yandex.ru*

Государственные корпорации и проблема экономической эффективности

В статье исследован опыт функционирования некоторых российских государственных корпораций и представлен новый взгляд на проблему необходимости экономической эффективности некоторых форм предприятий.

Ключевые слова: *государственная корпорация, экономическая эффективность, «третий сектор», накопленный опыт, государственное предпринимательство, государственно-частное партнёрство.*

Glukhova M. I.

*PhD (Economics), associate professor,
associate professor of economy and management department,
First Moscow State Medical University I.M. Sechenov*

Public corporations and the problem of economic efficiency

The article explores the experience of functioning some Russian state-owned corporations and presents a new perspective on the problem of economic efficiency some forms of enterprises.

Keywords: *state corporations, economic efficiency, «third sector», experience, public enterprises, public-private partnership.*

20 марта 2015 года перестала существовать госкорпорация «Олимпстрой», самая печально-знаменитая из всех существовавших корпораций государства, наделавшая много шума и много долгов. Таким образом, на сегодняшний день действующих госкорпораций осталось всего 6, но скоро их будет снова 7, так как до конца года должна появиться новая ГК «Роскосмос», цель которой – объединить усилия и средства бюджета для прорыва России в космической области. Хочется надеяться, опыт новой корпорации не будет столь плачевным. Партнёрство государства и бизнеса, государственное предпринимательство на сегодняшний день крайне необходимо, однако положительного опыта а в этой сфере накоплено крайне мало. Практически единственный яркий положительный пример – ГК «Росатом». Одна из первых форм госпредпринимательства уже с 2006 года действительно действует очень

эффективно. Её основные достижения — заметные инвестиции в НИ-ОКР и укрепление имиджа России на мировом рынке.

Его деятельность позволяет надеяться на существующий потенциал данной организационно-правовой формы.

«Роскосмос» уже сравнивают с «Росатомом». ГК:

1. Получит право распоряжаться всеми бюджетными средствами (станет ГРС).

2. Будет главным администратором доходов бюджета.

3. Получит реальную возможность вносить изменения в отраслевое законодательство. Нормативно-правовое регулирование оптимизируется за счёт знаний специалистов в космической отрасли.

Пока государственное предпринимательство в России по эффективности явно уступает частному.

Это самый главный аргумент в защиту бизнеса и теоретическое обоснование «ухода» государства из предпринимательской сферы. Некоторые страны, США, например, государственное предпринимательство, по существу, не развивают.

Хотя на долю государства там и приходится около 20% основного капитала, а также 40% всей земли, 42% всех электростанций, почтовое обслуживание, 300 с лишним станций телевидения и столько же — радиовещания, но отсутствует госпредпринимательство в новых и новейших отраслях.

Даже мощные компании, входящие в военно-промышленный комплекс данного государства являются частными корпорациями (открытыми акционерными обществами), причем государство не принимает в них никакого участия хотя бы в качестве акционера¹.

На этом основании часто делается вывод о недопустимости государственного предпринимательства вообще и его принципиальной бесперспективности. Да, государственное предпринимательство не столь эффективно, и такая тенденция — не только российская. Опыт большинства стран мира об этом свидетельствует.

Бизнес — на то и бизнес, что бы рассматривать получение прибыли в качестве главной цели. Зачастую, она же является единственной. Естественно, что такая целевая установка, «заточенность» бизнеса на прибыль делает его гораздо конкурентоспособнее, чем предпринимательство государственное. По определению и в соответствии с учебниками по экономической теории государство «вынуждено» взять на себя

¹ Основы бизнеса // Отв. Редактор Ю.Б. Рубиню. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: МФПА, 2003. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://studlib.com/content/view/2557/33/>.

Сравнительный анализ государственного и негосударственного сектора

Отрасли промышленности	Относительная производительность труда госсектора	Относительная производительность труда негосударственного сектора	Относительная фондоотдача госсектора	Относительная фондоотдача негосударственного сектора	Интегральная эффективность госсектора	Интегральная эффективность негосударственного сектора
Вся промышленность, в том числе	67,8	105,6	84,9	102,0	76,3	103,8
- электроэнергетика	89,4	101,2	131,0	97,6	110,2	99,4
- топливная	28,7	111,2	81,3	100,9	55,0	106,1
- черная металлургия	45,6	103,3	66,7	101,4	56,1	102,3
- цветная металлургия	93,4	101,3	57,4	115,9	75,4	108,6
- химическая и нефтехимическая	55,2	107,6	59,3	106,4	57,2	107,0
- машиностроение и металлообработка	96,3	101,0	101,5	99,6	98,9	100,3
- лесная, деревообработка и целлюлозно-бумажная	49,5	105,9	54,7	104,8	52,1	105,3
- производство строительных материалов	72,9	101,7	66,2	102,4	69,5	102,0
- стекольная и фарфорофаянсовая	38,6	102,8	23,0	106,2	30,8	104,5
- легкая	79,0	101,4	87,5	100,7	83,3	101,1
- пищевая	71,0	103,0	53,2	106,6	62,1	104,8
- микробиологическая	96,6	102,4	81,5	117,9	89,1	110,2
- мукомольно-крупяная и комбикормовая	69,1	106,7	68,0	107,1	68,5	106,9
- медицинская	86,3	103,1	67,8	109,8	77,1	106,4
- полиграфическая	109,6	91,2	88,4	117,0	99,0	104,1

то, что не хочет брать бизнес. А он не хочет брать то, что не принесёт высокой прибыли, причём в ближайшее время. А именно:

² Артёмов В.А., Брыкин А.В., Шумаев В.А. Управление экономикой на основе государственного сектора // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6 <http://www.mevriz.ru/>.

1. Обеспечение динамичного развития «долгосрочных» отраслей: энергетики, металлургической, фармацевтической промышленности, стимулирование создания новых и инновационных отраслей и подотраслей.

2. Стратегическое прогнозирование и придание нужного вектора развития науки и техники, долгосрочное прогнозирование макроэкономических пропорций, мониторинг и оценку социально-экономических последствий научно-технического прогресса с общенациональных и социальных позиций.

3. Координацию усилий общества по охране и оздоровлению окружающей среды, сохранению здоровья нации

4. Создание производственной и социальной инфраструктуры: транспорт, связь, культура, образование

5. Выработку и реализацию социальных гарантий, защиту многих специфических групп населения, которые не могут быть деятельными, дееспособными и самостоятельно заниматься полезным трудом.

Образуется «замкнутый круг». Государственное предпринимательство не может «догнать» бизнес по прибыльности, но оно не может его догнать в соответствии с тем, что оно государственное, и вынуждено «подбирать» то, что бизнес брать не хочет, но что кто-то должен взять!

Это позволяет по-новому, под другим углом взглянуть на саму деятельность и на результаты деятельности государственных корпораций в России. Понять, что, безусловно, и здесь имеются маленькие «зёрнышки» позитива.

Исчезнувшая компания «Олимпстрой», например, ввела в свою деятельность «зелёные стандарты». Это специальные мероприятия, изложенные в Программе экологического сопровождения 22 Олимпийских зимних игр, способствующие сохранению природы уникального заповедного Сочинского региона.

«Зелёные стандарты» основаны на дополнительных экологических требованиях и учитывают международный опыт. Корпоративный «зелёный» стандарт устанавливает требования по обеспечению экологической и энергетической эффективности, ресурсосбережению, рациональному природопользованию при проектировании, строительстве и эксплуатации олимпийских объектов. «Олимпстрой» получил сертификат соответствия своих принципов управления требованиям международного стандарта ISO:14001 ³.

³ По материалам сайтов: <http://www.sc-os.ru/ru/ecologia/>.

Вернёмся к корпорации «Росатом». В 2014 году в деятельности корпорации начался новый этап, обусловленный осознанием себя и своей миссии в хозяйственной жизни общества. Единые корпоративные ценности отражены в Протоколе Стратегического совета (№1-СС/3-Пр от 03.07.2014). Этих ценностей шесть: «На шаг впереди», «Ответственность за результат», «Эффективность», «Единая команда», «Уважение» и «Безопасность». Подробную информацию о сути данных ценностей можно получить на сайте корпорации ⁴.

Но, безусловно, финансовые результаты деятельности за 2013 год впечатляющие:

- выручка компании по МСФО: 529,2 млрд рублей (473,8 млрд рублей в 2012 году, прирост +11,7%);
- EBITDA: 155,2 млрд рублей (140,8 млрд рублей в 2012 году, прирост +10,2%);
- прирост общей консолидированной производительности труда (в действующих ценах) к уровню 2011 года: 128,5%;
- портфель зарубежных заказов на десятилетний период: 72,7 млрд долларов (66,5 млрд долларов в 2012 году, прирост +9,3%);
- объем производства урана: 8,3 тыс. тонны (7,6 тыс. тонны в 2012 году, прирост +9,2%);
- выработка электроэнергии на АЭС: 172,2 млрд. кВт.ч (в 2012 году – 177,3 кВт.ч, падение на 2,9%);
- доля выработки АЭС от выработки электроэнергии в России – 16,8% (по сравнению с 2012 годом доля не изменилась);
- количество строящихся энергоблоков: 9 – в России, 11 – за рубежом;
- доля финансирования НИОКР – 4,5% от выручки;
- общие расходы и инвестиции на охрану окружающей среды: 19,6 млрд рублей (15,7 млрд рублей в 2012 году, прирост +24,8%);
- средняя заработная плата сотрудников отрасли: 55,3 тыс. рублей (50 тыс. рублей в 2012 году, прирост +10,6%).

Эти данные официально предоставлены электронной библиотеке Википедии ⁵.

Растёт понимание того, что госкорпорация должна рассматривать атомную отрасль не только как исключительно сферу прибыльного вложения денег, но и как импульс, способный оздоровить всю экономику в целом.

⁴ <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/>.

⁵ <https://ru.wikipedia.org/>.

Подтверждением этому является запланированный на этот год Международный форум. Главная тема VII Международного Форума «АТО-МЭКСПО 2015» – «Атомная энергетика – импульс социально-экономического развития» обусловлена желанием все большего количества стран мира получить от развития мирного атома не только эффект в области энергетики, но и толчок для развития науки, образования, промышленности.

Не концентрируется в своей деятельности исключительно на прибыли и компания «Роснано». Оставаясь по содержанию корпорацией государственной, она в 2010 г. создаёт Фонд инфраструктурных и образовательных программ, целью которого является развитие инновационной инфраструктуры. С 9 по 15 марта 2015 г. Роснано организовало Всероссийскую школьную неделю высоких технологий. В ней приняли участие более 30000 школьников и педагогов из 55 российских регионов. Помимо открытых уроков, компании предложили учителям и ученикам принять участие в программе специальных развлекательных мероприятий, координаторами которых выступили инновационные центры Школьной лиги РОСНАНО, информационные центры по атомной энергии и опорные школы будущего Роскосмоса. В рамках проекта учителя и ученики посетили более 10 атомных объектов, 12 нанотехнологических действующих производств и 3 реальных космических предприятия. Школьники приняли участие в деловых играх-практикумах и фестивалях по робототехнике и нанотехнологиям, мастер-классах по созданию и использованию мобильных приложений, виртуальных соревнованиях по управлению грандиозными космическими кораблями. Мурманские школьники в частности, задавали вопросы Нобелевскому лауреату по физике Жоресу Алферову на атомном ледоколе-музее «Ленин». Космонавты России Сергей Ревин и Олег Новицкий наградили победителей интерактивного компьютерного урока «Посадка на Марс». «Неделя высоких технологий» – как показала практика – прекрасная и интересная возможность на деле познакомиться с достижениями настоящей науки ⁶.

Конечно. Хотелось бы, что бы корпорации государства были более прибыльными, эффективными и конкурентоспособными. И при этом более социально ориентированными, оказывающими поддержку незащищённым слоям населения. Но эти цели, к сожалению, противоречат друг другу, о чем свидетельствует опыт США, связанный с со-

⁶ Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.rusnano.com/>.

зданием социального бизнеса. В Штатах уже к концу 19-го века стало ясно, что бизнес как таковой отказывается от решения социальных вопросов, именно поэтому начинается функционирование социального бизнеса в форме ассоциаций, союзов, филантропических организаций, религиозных общин. Из этого вырос мощный «третий сектор».

Социальные предприятия, взаимодействуя с государственными предприятиями, эффективно работают в таких сферах деятельности как сбор и переработка отходов, организация отдыха горожан в сёлах и жилищное строительство. В Великобритании ярким примером социального предпринимательства является деятельность сети предприятий общественного питания «Пятнадцать ресторанов» (The Fifteen restaurants)

которые славятся прекрасной едой и высоким качеством обслуживания. Социальная направленность деятельности этих предприятий общественного питания заключается в том, что они являются местом для бесплатного обучения людей в возрасте от 18 до 24 лет поварскому и ресторанному делу в реальной обстановке. Ежегодно в каждом ресторане учатся 15–18 учеников, подбираемых из числа малограмотных и безработных молодых людей. Покрытие расходов на реализацию программы их обучения осуществляется за счет прибыли, от практической деятельности обучающихся⁷.

Сочетание принципов государственной системы социальности с традиционной ориентацией на эффективность и деловую практичность позволяет социальному предпринимательству сочетать успех с гуманитарной деятельностью. В России, к сожалению, «третий сектор» не успел развиваться в достаточной мере, но успел «заслужить» репутацию не совсем хорошую. В то же время традиционно доверие со стороны граждан к государству, государственным структурам и государственно-му предпринимательству в силу российской ментальности — достаточно высокое.

Возможно, именно государственные корпорации и смогут занять нишу, незанятую, в силу ряда причин, «третьим сектором». Общественный выигрыш при этом будет очевиден. Макроэкономические проблемы — во многом решены. Авторитет страны на мировом рынке — укрепится. Прибыль государственных корпораций — будет незначительна. Но надо ли стремиться к повышению экономической эффективности любой ценой?

⁷ Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fifteen.net/Pages/default.aspx>.

Используемые источники

1. Артёмов В.А., Брыкин А.В., Шумаев В.А. Управление экономикой на основе государственного сектора // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/>.
2. Современные подходы к управлению диверсифицированными корпорациями. Балабанова А.В., Старицын А.Г. // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – Вып. 15. – С. 053–067.
3. Основы бизнеса (Отв. Редактор Ю.Б. Рубин) 4-е изд., перераб. и доп. – М.: МФПА, 2003. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://studlib.com/content/view/2557/33/>.
4. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.sc-os.ru/ru/ecologia/>
5. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/>.
6. Электронный ресурс . Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>.
7. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.rusnano.com/>.
8. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fifteen.net/Pages/default.aspx>.

Дорохина Е. Ю.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: elena_dorokhina@mail.ru*

Эконометрический анализ показателей устойчивого развития

В статье обосновывается необходимость использования методов эконометрического анализа как инструмента исследования показателей устойчивого развития.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, измерения устойчивости, эконометрика.*

Dorokhina E. Yu.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Plekhanov Russian University of Economics*

Econometric analysis of sustainable development indicators

The article substantiates the necessity of using methods of econometric analysis as a tool for the study of sustainable development indicators.

Keywords: *sustainable development, sustainability measurement, econometrics.*

В 2008 г., когда разразился очередной мировой экономической кризис, в США многие газеты вышли под крупными заголовками: «Все, что мы знали об экономике, оказалось неверным». Популярная пресса, как обычно, использовала меткое выражение, но оно лишь отчасти отражало реальность. Конечно, наличие экономического кризиса невозможно было отрицать, как и тот факт, что если все будет продолжаться по-прежнему, то перспективы на будущее могут оказаться весьма туманными. В то же время оптимисты считали (и продолжают считать), что чем сложнее проблема, тем больше возможностей существует для преобразований, для инноваций. Такие возможности могут быть найдены и в нашей нынешней ситуации. Шанс для кардинального изменения экономической политики есть, и он должен быть использован.

Безусловно, экономическое развитие вызывает большую озабоченность. Западные экономисты, верящие в постоянно растущий уровень потребления и призывающие людей покупать, потреблять, выбрасывать и покупать снова, на наш взгляд, проповедуют ложные идеи. Планета не может существовать без нашей поддержки, потому что это в конечном итоге приведет к не только к экономическому, но и к экологическому банкротству.

В разгар экономического кризиса 1983 г. американский эколог Пол Хокен написал в своей книге следующее: «Люди смотрят на растущий экономический кризис как на свидетельство того, что все пропало. В зависимости от экономической философии вину за это можно свалить на различные группы и институты. Консерваторы указывают на парламент, монетаристы винят федеральный резервный банк, марксисты – капиталистическую систему, политики – своих предшественников, потребители – крупный бизнес и ОПЭК, а крупный бизнес винит потребителей, ОПЭК и государство. Как проигравшая команда, мы видим только наши неудачи, и, как результат, набрасываемся друг на друга» [3].

Звучит знакомо?

В нынешний кризис мы стремимся переложить вину на экономические санкции, политику ОПЭК, чрезмерный (не соответствующий росту производительности труда) рост доходов населения и необоснованное увеличение потребления.

Рост потребления способствовал успеху глобальной экономики. Однако потребление одновременно является главным фактором истощения невозобновляемых ресурсов и, скорее всего, ускорения глобального потепления. Проблемой является не сама привычка потреблять: потребности в товарах и услугах объективны. Проблема заключается в том, что наш выбор часто наносит вред окружающей среде из-за сокращения невозобновляемых природных ресурсов и/или утилизации отслуживших свой срок товаров. Потребителю зачастую не предоставляется информации, обеспечивающей основу правильного выбора.

Главный вопрос XXI века: как можно уменьшить потребление невозобновляемых ресурсов и поддержать баланс окружающей среды с желаемым качеством человеческой жизни? «Задача состоит в том, чтобы перепроектировать экономику так, чтобы она была совместима с природой», – писал Лестер Браун, президент Earth Policy Institute, в своей книге «План В 2.0». «Одноразовая экономика, которая развивается в течение последнего полувека, является отклонением, теперь она сама должна отправиться на свалку истории» [4].

Проанализируйте свое личное потребительское поведение. Даже если вы пытаетесь быть «зеленым», то все равно используете и ежедневно выбрасываете хотя бы один одноразовый продукт.

По словам Джэйлса Слэйда, автора книги *Made to Break*, американцы придумали концепцию дешевых безотходных продуктов, предназначенных для одноразового использования и обеспечивающих сиюминутную выгоду [5]. Эту концепцию подхватило население большинства стран.

Неудивительно, что мы запросто выбрасываем контактные линзы, бритвы, батарейки, шариковые ручки, памперсы, пластиковую и картонную посуду, и даже более существенные вещи, такие как микроволновые печи, телевизоры и т.п.

Вот некоторые данные по США:

- каждые пять минут используется 2 миллиона пластиковых бутылок [6];
- каждый час из супермаркетов выносятся 1,14 млн. коричневых бумажных пакетов [7];
- каждые пять минут используется 15 млн. листов офисной бумаги [7];
- каждые пять минут выбрасывается 1,06 млн. алюминиевых банок [8].

В 2003 г. в мире было утилизировано 63 млн. персональных компьютеров, а в 2004 году их число выросло до 315 млн. [9].

Все это добавляет до 4,5 фунтов мусора на человека в день, с каждым годом американец производит на одну тонну мусора больше [10].

К каким же последствиям для окружающей среды (помимо переполнения свалок) приводит увеличение количества расходных материалов?

Посмотрите на использование одноразовых кофейных чашек в США в 2010 г (информация предоставлена американским Фондом защиты окружающей среды, www.PaperCalculator.org) [11]:

- использовано 23 млрд. чашек;
- потреблено 1,4 млн. тонн древесины;
- срублено 9.4 млн. деревьев;
- использовано 7 трлн. кВт энергии (этой энергии хватило бы на обеспечение 77000 домов);
- израсходовано 5,7 млрд. галлонов воды (хватило бы на 8500 Олимпийских бассейнов);
- произведено 363 миллионов фунтов твердых отходов [11].

Альтернативным вариантом является применение многоразовых чашек. Хотя изготовление многоразовых чашек оказывается дороже, но их использование оказывается существенно дешевле. Они приносят меньший вред окружающей среде, чем одноразовые. Одно из исследований показало, что с учетом экологических последствий кружка из нержавеющей стали окупается наравне с 24 одноразовыми чашками [11]. Поскольку большинство многоразовых кружек предназначены для 3000 использований, положительные экологические последствия многоразовости могут быть огромными. Сокращение отходов, затрат природных ресурсов и ущерба от парниковых газов начинается уже после

24-го использования многоразовой чашки. Многоразовые чашки могут сократить затраты кофеен, потребители могут получить скидку, т.е. ситуация становится беспроектной. Люди говорят, что они покупают одноразовые изделия для удобства, потому что эти товары дешевле или потому что это — единственно возможная форма поставки необходимых продуктов. Во всех случаях, как свидетельствует приведенный выше пример, это — ложная экономия.

Как же заставить потребителей отказаться от одноразовых изделий?

В конце 1800-х гг. производители начали осознать коммерческий потенциал короткого жизненного цикла продуктов [12]. Первые одноразовые изделия (бритвенные лезвия и презервативы) были предназначены для мужчин, затем появились и товары для женщин (прежде всего гигиенические). Постепенно начал формироваться соответствующий рынок. Во время Великой депрессии, маркетинговые кампании призывали американцев для стимулирования экономики досрочно заменить свои автомобили на новые, что привело к новому представлению об устаревании товаров. Было введено понятие «запланированного устаревания», когда изделие не теряет своих функциональных свойств, а его устаревание планируется разработчиком-изготовителем.

В 1950-х и 60-х гг. разбогатевшие американцы начали покупать продукты не по необходимости, а из-за новизны [12]. После террористических атак 11 сентября 2001 г. обыватели даже просили сохранить работу магазинов в обычном режиме, чтобы не менять привычный режим покупок [11]. Аналогичный призыв был услышан президентом Обамой в период экономического спада 2008–2009 гг.

Так как потребители во всем мире покупают все больше и больше, то каждый год утилизируются сотни миллионов компьютеров, сотовых телефонов, телевизоров и других продуктов. Некоторые из них действительно устаревают. Некоторые выбрасываются из-за покупки обновленной модели с новыми возможностями. Лишь малая часть продуктов разрабатывается и изготавливается с учетом удобного ремонта и с расчетом на долговечность. Историк Джеймс Твитчелл писал, что наша проблема не в том, что мы материалисты, а в том, что мы недостаточно материалисты. «Мы не любим наши вещи по-настоящему; потому что мы любим их обмен на новые вещи» [13].

Запланированное устаревание приобретает смысл, когда стоимость ремонта сопоставима со стоимостью замещения, или когда ремонт невозможен. Но при этом зачастую не определяются полные экологические и социальные затраты и затраты жизненного цикла. Некоторые продукты, вероятно, были разработаны без возможности их ремонта [14].

В отличие от США правительства и производители других стран противостоят однородности. В Великобритании, например, запланированное устаревание считается нарушением прав потребителей. Там государственная политика и бизнес-этика направлены на защиту этих прав [15].

Что можно сделать для борьбы со склонностью к тратам и потреблению?

Новая экономика должна быть направлена на сокращение использование материалов, повторное использование, ремонт и замкнутый цикл (reduce, reuse, repair, recycle). Мы должны быть умнее, нравственнее и эффективнее в наших решениях. И это должно начинаться на концептуальном (проектном) этапе производственного или строительного процесса. Последние 25–30 лет исследователи сосредотачиваются на замыкании цикла использования материалов и энергии. В процессе создания и обслуживания продуктов должны занять важное место три условия.

1. Разработчики и производители товаров, строительные подрядчики должны использовать больше возобновляемых или переработанных материалов и меньше невозобновляемых материалов (особенно для таких крупных продуктов, как автомобили, здания, электроника и механические изделия).

2. Все процессы производства, а также произведенная продукция, ее транспортировка к рынкам должны быть рассчитаны на максимально возможную энергоэффективность.

3. Все продукты, товары, и используемые ресурсы должны быть предназначены для длительной жизни и эффективного обслуживания, и, если это возможно, легкого ремонта или повторного использования. Поток отходов должен быть снижен в пределе до нуля.

Если мы сможем выполнить эти условия, то национальная экономика получит новый импульс к развитию.

Некоммерческая организация экономического развития Climate Prosperity Project Ink, финансируемая Фондом братьев Рокфеллер, является примером новой «зеленой» экономики. Организация работает по созданию центров регионального экономического развития в гг. Портленд, Сент-Луис, и Вашингтон. По данным сайта организации, «климат регионального процветания» включает спрос и предложение компонентов, гарантирующих многочисленные экономические и экологические выгоды: «Спрос на компонент предполагает создание регионального рынка чистой и зеленой продукции и услуг. На сегодняшний день развитие определенных видов деятельности, формирование регионального

спроса — от стандартов стимулирования до политики регулирования — являются наиболее распространенными стратегиями регионального процветания» [16]. «Поставка компонентов включает в себя обеспечение региональной базы чистых и «зеленых» отраслей. А коль скоро регион расширяет свой рынок чистой и зеленой продукции и услуг, этот спрос может быть удовлетворен местными фирмами или компаниями, базирующимися недалеко за пределами региона. Чем больше, региональный спрос удовлетворяется местными фирмами, тем больше экономической выгоды для региона» [16]. «Когда регион активно использует чистые и «зеленые» продукты питания, он может максимизировать свои экологическую и экономическую выгоды: сократить выбросы парниковых газов, улучшить энергосбережение, расширить возможности для бизнеса, увеличить число рабочих мест» [16].

«Организационная составляющая — это связующее звено, выравнивающее спрос и предложение и отслеживающее экономические и экологические выгоды. Климат регионального процветания может принимать многочисленные формы, но они должны отражать уникальные особенности каждого региона» [16].

Климат процветания является обнадеживающей философией и стратегией для внедрения принципов устойчивого развития в производство, торговлю и предпринимательскую деятельность.

Что же может каждый из нас — как одиночный потребитель, работник, производитель, администратор — сделать для продвижения этих реформ?

Воздействие на национальную структуру потребления может быть огромным, если каждый проектировщик, производитель и конструктор компонентов искусственной среды будет учитывать парадигму устойчивости. Местные и национальные последствия могут быть огромными, если каждый потребитель и избиратель потребует в момент покупки товара информацию об использовании энергии и материалов или информацию о происхождении и структуре произведенных продуктов. В последнее время появились обнадеживающие признаки того, что в некоторых секторах экономики предоставляемой информации становится достаточно.

В США Совет по энергоэффективному и экологическому проектированию разрабатывает систему рейтингов «зеленых» зданий. Это позволяет потребителям еще до начала строительства знать, что ожидать от здания. На местном уровне могут также применяться такие принципы как прозрачность управления, создания и использования государственных ресурсов.

Таким образом, информирование потребителей о продукте и антропогенной среде должно начинаться с концептуально-проектной стадии создания товаров и услуг. Предприниматели должны обеспечить доступность этой информации для общества. Промышленность нуждается, а общественная система решает, как и когда ограниченные ресурсы будут использованы для достижения целей устойчивого развития. Информирование необходимо для поддержания интерактивных взаимозависимостей между всеми заинтересованными лицами. Информация должна содержать измеримые показатели, позволяющие отслеживать прогресс экономического развития, и динамику изменений этих показателей. Для их анализа можно использовать методы эконометрического моделирования [2].

Устойчивое развитие включает пять следующих доменов.

- Экологический домен исследует природные ресурсы и систему ограничений, связанную с их использованием; при этом делается акцент на региональные и микро-различия в окружающей среде; изучается диапазон воздействия экологических условий в каждом из четырех других доменов и проводится оценка влияния этих условий.
- Социально-культурный домен включает изучение культурных отличий; понимание исторических и современных ценностей и тенденций их развития; повышение роли культурной составляющей устойчивого развития; исследование уровня здравоохранения в социально-культурном сообществе; учет социальной и экологической активности, этических норм; оценку диапазона воздействия в каждом из четырех других доменов.
- Технологическая сфера охватывает историю развития, текущее состояние и дальнейшее использование технологий; упор делается на проектирование продуктов, изготавливаемых из возобновляемых или вторичных ресурсов, на технологии, обеспечивающие устойчивость производств и сообществ людей, влияющие на стоимость жизненного цикла; изучается диапазон воздействия технологий в каждом из четырех других доменов, оценивается влияние технологий.
- В экономической сфере сопоставляются первоначальные затраты с затратами на весь жизненный цикл, затраты на обеспечение устойчивого развития и соответствующие результаты; оцениваются затраты природных и социальных ресурсов на глобальном капиталистическом рынке; изучаются вызовы устаревшей экономической доктрины, инвестиционные стратегии го-

сударственного и частного капитала в устойчивое развитие; оценивается диапазон их воздействия в каждом из четырех других доменов.

- Домен государственной политики включает планирование и проектирование для обеспечения долгосрочного устойчивого развития; управление ограниченными ресурсами для общего блага; балансировку экономических, социально-культурных и технологических требований и возможностей природных систем; государственную политику в области защиты природных ресурсов и экосистем; государственную политику и законодательство на региональном и национальном уровнях; оценку диапазона воздействия на каждом из четырех других доменов.

Общие принципы и задачи измерения приоритетов и развития этих пяти доменов могут быть определены как эконометрика устойчивого развития — целостная система показателей устойчивого развития окружающей среды [1].

Эконометрика устойчивого развития, изучающая пять доменов устойчивости, предполагает, что есть веские биологические основания считать эти домены взаимозависимыми, если мы хотим производить продукты из природных ресурсов. На наш взгляд, анализ и измерение потенциального потребления должны вестись еще до начала добычи природных ресурсов, производства и строительства. Эконометрика устойчивого развития будет напоминать о том, что все природные материалы — это воплощенная энергия, что в естественном цикле она не исчезает, что для обеспечения устойчивости отходы необходимо возвращать в производственный цикл.

Используемые источники

1. Эконометрика как инструмент исследования устойчивого развития/ Сб. научных трудов SWorld. — 2013. — Том 36. — Вып. 3. — С. 67–71. — Одесса: КУПРИЕНКО СВ.
2. Эконометрическое моделирование показателей устойчивого развития // Сб. науч. трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы образования и науки», 30 декабря 2013 г. — Часть 5. — Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2014. — С. 37–38.
3. Hawken, Paul, 1983, *The Next Ecomoty*, New York, Holt, Reinhart and Winston.
4. Brown, Lester R., 2006, *Plan B 2.0*, New York, London, W.W. Norton & Company.

5. Slade, Giles, 2006, *Make to Break: Technology and Obsolescence in America*. – Cambridge, Mass.: Harvard UP.
6. *Plastic Pollution: Save Our Shores. Save Our Shores: Caring for the Marine Environment Through Ocean Awareness, Advocacy, and Citizen Action*. Web. Feb. 27, 2010. www.saveourshores.org/current-projects/plastic-pollution.
7. *Find Recycling Centers and Learn How To Recycle*. Web. Feb. 27, 2010. earth911.com.
8. U.S. Environmental Protection Agency. Web. Feb. 27, 2010. www.epa.gov.
9. McLaren, Carrie. «Are Consumer Products Made to Break? An Interview with Author Giles Slade.» Web log post. *Stay Free! Daily*. 2006. Web. Feb. 25, 2010. biog.stayfreemagazine.org/2007/04/are_consumepr.html.
10. «The Story of Stuff». Web. Feb. 26, 2010. www.storyofstuff.com/facts.php.
11. «Sustainability Is Sexy: The Environmental Problem with Coffee Cups». *Sustainability Is Sexy – Promoting Sustainable Coffee Cup Use*. Web. Feb. 26, 2010. www.sustainabilityissexy.com/facts.html.
12. Tamminen T. *Made to Break Reveals the Roots of Our Throwaway Culture* // *Grist*. – June 29, 2006. Web. Feb. 26, 2010.
13. Twitchell, James B., 1996, *AdCult USA: The Triumph of Advertising in the American Culture*, Columbia University Press, N.Y.
14. *Wikipedia The Free Encyclopedia*. Wikimedia Foundation, Inc. Web. Feb. 26, 2010. en.wikipedia.org/wiki/Planned_obsolescence.
15. Fooducate, Oct, 25, 2008, «1862–2009: A Brief History of Food and Nutrition Labeling,» www.fooducate.com
16. U.S. Green Building Council, 1993, Washington, o.c., «Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) Rating System for Buildings,» 1994.

Екатеринославский Ю. Ю.

*доктор экономических наук, профессор-консультант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: terafim@verizononline.net*

Антикризисная стратегическая экспресс-диагностика компаний

Предложен метод оперативного определения проблем стратегического характера, приводящих к возникновению кризисной ситуации как в компании в целом, так и в основных сферах ее деятельности: производственно-технологической, финансово-экономической, социальной, экологической и управленческой. Приведен пример реализации метода в крупной корпорации (фрагменты).

Ключевые слова: стратегия, диагностика основных сфер деятельности компании, антикризисные рекомендации.

Ekaterinoslavsky Yu. Yu.

*Doctor of Science (Economics), professor-consultant
Russian Academy of entrepreneurship*

Anti-recessionary strategic the express-diagnostics of the companies

The proposed solution identifies business strategic problems that are critical for a company in its entirety, as well as for its specific areas: production and technology, financial, economical, social, environmental and managerial. An example of the solution implementation for a large corporation is provided (excerpts).

Keywords: business strategy, strategic diagnostic of enterprise and its structures, crisis management.

В сложившихся экономических условиях присутствуют как трудности в обеспечении устойчивой деятельности компаний, так и возможности преодоления кризисных явлений за счет стратегического выбора обоснованной политики развития потенциала компании и укрепления ее места в своей или иной рыночной нише.

Для решения подобного рода проблем наукой управления создан достаточно обширный инструментарий методов диагностики проблем, начиная от SWOT-анализа и заканчивая функциональным или общим аудитом [см., напр.: 1, 2, 3, 4]. Диагностические инструменты, описанные в вышеприведенных работах, доказали свою практичность и информативность как при анализе оперативных, так и стратегических проблем компаний. Однако с точки зрения компаний все они обладают и двумя существенными недостатками: временные и финансовые издержки при их реализации весьма значительны.

Поэтому в целях диагностики компаний иногда используются различного рода опросные анкеты, позволяющие выявлять мнение менеджмента компаний относительно наличия тех или иных проблем, в том числе стратегического характера [см. напр.: 5, 6]. Однако методы анкетного опроса, применяемые для анализируемой нами области тоже, что называется, «не без греха»: в них, чаще всего, опрашиваемым предлагается выбрать один из вариантов ответа по проблеме, сформулированных заранее. То есть здесь присутствует «родимая» черта дурных социологических опросов, которые можно определить как «каков вопрос – таков ответ». Кроме того, в условиях не жестко лимитированного времени на ответы опрашиваемый невольно стремится представить себя более информированным и знающим, нежели он является на самом деле. Не исключается при таких опросах и возможность обсуждения проблемы с коллегами. В этом больше минусов, чем плюсов.

Однако при всем этом метод анкетного опроса имеет большой потенциал, правда, при строгом соблюдении ряда ограничений.

Учитывая изложенные моменты, мы предложили проводить анкетный опрос относительно антикризисных стратегических проблем компании, исходя из следующих оснований.

Во-первых, анкета должна быть четко структурирована, т.е. быть адекватной структуре компании. Для того, чтобы избежать индивидуальной структуризации и сделать анкету универсальной, нами предложена функциональная структуризация: компания представлена в анкете пятью основными блоками: производственно-технологическим, финансово-экономическим, социальным, экологическим и управленческим [7]. Сбои в работе каждого из этих блоков или сбои в их взаимодействии способны привести компанию к кризису.

Во-вторых, отвечая на вопросы анкеты, опрашиваемые менеджеры должны быть поставлены в очень ограниченные временные рамки, а потому их ответы на вопросы анкеты покажут реальный уровень знания проблем и путей их решения, а не плод фантазий и придумок (для этого у них просто не останется времени). Такое требование выполняется при использовании так называемого «мозгового штурма».

В-третьих, в опросной анкете должны быть представлены основные стратегические параметры как компании, так и каждого ее функционального блока: только в этом случае можно говорить о системной стратегической диагностике.

В-четвертых, опрос, имеющий целью диагностировать проблемы, ведущие или уже приведшие к кризису компании, должен быть нео-

бременительным как в финансовом отношении, так и по продолжительности проведения.

Исходя из этих соображений, нами предложен метод, названный «Антикризисная стратегическая экспресс-диагностика» Этот метод позволяет не только определить причины кризисного или предкризисного состояния компании, но и предложить рекомендации по выходу из сложившегося состояния.

Представляемый вскоре после заполнения анкеты отчет (являющийся строго конфиденциальным документом объемом в 30-60 страниц, передается только в руки первого руководителя компании) и позволяет на основании высказанных менеджментом компании ответов:

- провести анализ реального положения компании в ее рыночной нише;
- определить те сильные конкурентные преимущества компании, реализация которых позволит компании продолжить успешную деятельность;
- выявить те конкурентные слабости компании, от которых необходимо как можно быстрее избавиться;
- определить стратегические направления и задачи компании в технико-технологической, финансово-экономической, социальной, экологической и управленческой сферах;
- выявить схожесть и отличия в позициях ключевых менеджеров компании относительно понимания антикризисных мер, а также способов их реализации;
- определить адекватность технико-технологического, финансово-экономического, социального, экологического и управленческого персонала компании ее стратегическим задачам;
- определить, насколько ключевым менеджментом компании оценены риски антикризисных мер;
- предложить на основе проведенной диагностики стратегические решения по выводу компании из кризисного или предкризисного состояния.

На чем основана уверенность в получении вышеприведенных результатов?

Во-первых, на предшествующем 15-летнем опыте использования «прародителя» предлагаемого метода, по сути, его модификации – «Стратегической экспресс-диагностике предприятий» [8], показавшей высокую информативность и точность, ни разу не опустившейся ниже 95%.

Во-вторых, основанием для такого утверждения служит структура предлагаемой анкеты и содержащиеся в ней вопросы (около 70), охватывающие все сферы деятельности компании.

В-третьих, взаимосвязь вопросов анкеты, что позволяет осуществлять проверку ответов на противоречивость и искренность.

В-четвертых, отсутствие в анкете готовых вариантов ответов: каждый менеджер сам формулирует ответ, что позволяет судить как об индивидуальной позиции менеджера, так и об уровне его подготовки.

В-пятых, правдивость ответов менеджеров объясняется тем, что на каждый из них дается чрезвычайно короткое (от 1 до 2 минут) время, в том числе на сложный вопрос, а это практически не оставляет, как указывалось выше, возможности для «придумок», взаимных обсуждений вопросов или «фантазий на заданную тему». Поэтому менеджер отвечает на вопросы именно так, как он понимает сложность данной проблемы и предлагает именно то решение, которое определяется уровнем его квалификации, и которое ему, очевидно, придется воплощать. Кстати, ответы респондентов позволяют однозначно оценивать уровень их понимания проблем и необходимых решений, а также квалификацию. Последнее, в свою очередь, делает предметными рекомендации по повышению квалификации каждого менеджера.

Кроме того, в качестве существенного плюса предлагаемого метода могут служить два следующих обстоятельства.

Во-первых, процесс анкетирования менеджеров на предмет антикризисной диагностики длится всего порядка 1,5 часов.

Во-вторых, стоимость диагностики составляет всего 4–7 тыс. долларов, что зависит от масштаба предприятия, глубины кризиса и ряда других обстоятельств. И, понятно, что сроки и стоимость диагностики не идут ни в какое сравнение с теми же параметрами любых других методов. Отчет же руководитель предприятия получает через 7–10 дней после анкетирования. Понятно, что качество диагностики и рекомендаций зависит от квалификации и опыта консультанта.

Наконец, мы должны заметить, что такая диагностика является, по существу, предпроектной. Выявленные в процессе ее проведения наиболее значимые и острые проблемы нуждаются в ранжировании, а наиболее важные из них — в более детальном анализе с использованием, например, SWOT-анализа, сценарного анализа, а возможно, и функционального аудита.

Антикризисная стратегическая экспресс-диагностика проводится на собрании менеджеров высшего и среднего звена компании. Опросные анкеты раздаются непосредственно перед началом ее проведения.

Мы должны заметить, что существует и вариант «заочной» антикризисной диагностики. В этом случае анкета и ответы на нее рассылаются по электронной почте. Однако этот вариант сопровождается целым рядом строгих требований к процедуре диагностирования.

Ниже приведена диагностическая анкета, имеющая следующий вид.

Пожалуйста, заполните предложенную анкету, отвечая на каждый ее вопрос в отведенное для этого время и не советуясь ни с кем

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА КОМПАНИИ

Должность _____

Ф.И.О. _____

Пожалуйста, дайте ответы на следующие вопросы:

Раздел 1. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ			
1.1. Оцените динамику основных показателей компании за последний год			
Время для ответа 2 минуты.		Нужное отметить знаком V в соответствующей графе	
Основные показатели предприятия	Оценка динамики показателей		
	Положительная	Отрицательная	Не знаю
1.1.1. Конкурентоспособность основной продукции компании			
1.1.2. Выручка компании			
1.1.3. Чистая прибыль			
1.1.4. Доля рынка, занимаемая компанией в отечественной рыночной нише			
1.1.5. Доля рынка, занимаемая компанией в зарубежной рыночной нише			
1.1.5. Уровень рискованной напряженности компании			
1.1.6. Инвестиционная привлекательность компании			
1.1.8. Рентабельность активов компании по чистой прибыли			
1.1.9. Просроченность по кредитной задолженности			
1.2. Назовите главные достижения компании за прошедшие два года			
Дайте до 5 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты			
Проранжируйте ответы. Время – 1 минута			

1.3. Назовите главные неудачи компании за прошедший год

Дайте до 5 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

1.4. Назовите поставленную перед компанией в настоящее время стратегическую цель

Время для ответа – 1 минута

1.5. Назовите основные конкурентные преимущества вашей компании

Дайте до 3 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты.

Проранжируйте конкурентные слабости компании. Время – 1 минута

1.6. Назовите основные конкурентные слабости вашего предприятия

Дайте до 3 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте конкурентные слабости компании. Время – 1 минута

1.7. Оцените технико-технологический уровень компании относительно отраслевых лидеров

Время для ответа – 1 минута

- лидер
- высокий
- средний
- ниже среднего
- аутсайдер

Нужное отметьте знаком V

1.8. Оцените технико-технологический уровень компании относительно зарубежных отраслевых лидеров

Время для ответа – 1 минута

- лидер
- высокий
- средний
- ниже среднего

Нужное отметьте знаком V

<input type="radio"/> аутсайдер Укажите зарубежного лидера, взятого Вами для сравнения.
1.9. На какой стадии жизненного цикла находится ваша компания Время для ответа – 1 минута <input type="radio"/> замедление роста Нужное отметьте знаком V <input type="radio"/> стабилизация <input type="radio"/> спад <input type="radio"/> почти банкротство (рецессия)
1.10. На какой стадии жизненного цикла находится рыночная ниша вашей компании <input type="radio"/> рост <input type="radio"/> насыщение Нужное отметьте знаком V <input type="radio"/> упадок
1.11. Если в компании имеются одна или несколько перспективных разработок, на какой стадии они находятся <input type="radio"/> техническая идея <input type="radio"/> разработка Нужное отметьте знаком V <input type="radio"/> организация и подготовка производства <input type="radio"/> выход на рынок
1.12. Каковы, по Вашему мнению, основные причины кризисного или предкризисного состояния вашей компании Время для ответа – 2 минуты <input type="radio"/> недостаточно высокий технический уровень основной продукции <input type="radio"/> высокая цена продукции <input type="radio"/> высокие издержки <input type="radio"/> прекращение поставок необходимых материалов <input type="radio"/> низкий уровень сервиса продукции <input type="radio"/> другие причины (указать) Проранжируйте эти причины. Время – 1 минута
1.13. Назовите самый главный и одновременно реалистичный шаг, который должен вывести вашу компанию из предкризисного или кризисного состояния Время для ответа – 1 минута
Раздел 2. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УРОВНЯ КОМПАНИИ
2.1. Имеются ли на предприятии разработки, которые: <input type="radio"/> являются уникальными да нет <input type="radio"/> находятся на мировом уровне да нет <input type="radio"/> являются конкурентоспособными на отечественном рынке да нет Нужное отметить знаком V Время для ответа – 2 минуты

2.2. Если такие разработки имеются, сколько времени необходимо для их внедрения

Время для ответа – 2 минуты

2.3. Способна ли ваша компания «продержаться на плаву» в указанный выше промежуток времени

- да
 нет
 не знаю
- Нужное отметьте знаком V

2.4. Оцените технический уровень основных видов продукции или услуг компании

Время для ответа – 2 минуты

Высокий.....% продукции
Средний..... % продукции
Низкий.....% продукции
Не знаю

Нужное отметьте знаком V

2.5. Оцените уровень сервиса продукции вашей компании

Время – 1 минута

высокий
 средний
 низкий

Нужное отметить знаком V

2.6. Целесообразна ли диверсификация продукции вашей компании

Время для ответа – 2 минуты

да
 нет
 не знаю

Нужное отметьте знаком V

2.7. Если такая целесообразность имеется, укажите ее направления.

Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута.

2.8. Считаете ли Вы, что ресурсы, необходимые для реализации предложенных Вами направлений диверсификации компании или внедрения новых разработок, можно изыскать, используя:

Время для ответа – 1 минута

собственные финансовые ресурсы
 заемные финансовые ресурсы
 привлекая инвесторов

Нужное отметьте знаком V

2.9. Оцените в целом уровень используемых в компании технологий

Время для ответа – 1 минута.

- некоторые опережают мировой уровень
- высокий
- средний
- низкий
- не знаю

Нужное отметьте знаком V

2.10. Считаете ли Вы целесообразным в связи с выбранной стратегией выхода из кризисного или предкризисного состояния выделение в вашей компании бизнес-единиц

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет
- не знаю

Нужное отметьте знаком V

2.11. Достаточна ли в среднем квалификация производственно-технического персонала компании в связи с выбранной стратегией

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет

Нужное отметьте знаком V

2.12. Сформулируйте главные производственно-технологические проблемы компании, которые могут воспрепятствовать реализации выбранной стратегии выхода из кризисного или предкризисного состояния

Дайте до 3 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

2.13. Достаточен ли, по Вашему мнению, производственно – технологический потенциал вашей компании для решения стоящих перед ней стратегических задач

Время для ответа – 1 минута

- вполне достаточен
- недостаточен

Нужное отметьте знаком V

2.14. Если этот потенциал недостаточен, то что, по Вашему мнению, необходимо сделать для его повышения

Дайте до 5 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

Раздел 3. ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

3.1. Назовите основные экономические проблемы вашей компании, связанные с необходимостью выхода из кризисного или предкризисного состояния

Дайте до 5 вариантов ответов. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

3.2. Приведите реалистичный перечень мер, необходимых, по Вашему мнению, для решения этих проблем (если это необходимо)

Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте эти меры с позиции достижения стратегической цели. Время – 1 минута.

3.3. Назовите сумму инвестиций, необходимых для выхода предприятия из кризисного или предкризисного состояния

Время для ответа – 1 минута

..... млн. руб.

3.4. Назовите инвестиционные приоритеты компании, связанные с необходимостью выхода из кризисного или предкризисного состояния

Дайте до 5 вариантов ответа. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

3.5. Оцените по 10-тибалльной шкале эффективность использования компанией ресурсов

Время для ответа – 2 минуты

- материальные ресурсы Оценка баллов
- финансовые ресурсы Оценка баллов
- энергетические ресурсы Оценка..... баллов
- человеческие ресурсы Оценка..... баллов
- информационные ресурсы Оценка..... баллов

3.6. Какие издержки компании могут быть снижены в связи с необходимостью выхода из кризисного или предкризисного состояния

Дайте до 5 вариантов ответа. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

3.7. Квалификация каких специалистов финансово-экономического профиля является наиболее проблемной (недостаточной) в связи с необходимостью выхода из кризисного или предкризисного состояния компании

Время ответа – 1 минута

- маркетологов
- финансовых аналитиков
- специалистов по инвестициям
- специалистов по продажам
- специалистов по информационным компьютерным системам
- менеджеров по стратегическому управлению
- других (добавьте):
- Нужное отметьте знаком V**

3.8. Какова сумма кредиторской задолженности вашей компании

Время ответа – 1 минута

..... млн. руб.

Раздел 4. СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА КОМПАНИИ

4.1. Назовите основные социальные проблемы вашего предприятия

Дайте до 5 вариантов ответа. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

4.2 Назовите социальные мотивации, используемые вашим предприятием

Назовите до 5 видов социальных мотиваций. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте ответы. Время – 1 минута

4.3. Оцените сложившийся уровень партнерства рабочих, инженерно-технических работников и менеджеров вашего предприятия

Время для ответа – 1 минута

- хороший
 - удовлетворительный
 - неудовлетворительный
 - не знаю
- Нужное отметьте знаком V

Раздел 5. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СФЕРА КОМПАНИИ

5.1. Какие штрафы пришлось заплатить предприятию за экологические нарушения в текущем году

Время для ответа – 1 минута

.....млн. руб.

5.2. Имеются ли на предприятии программы защиты окружающей среды

- да
 - нет
 - не знаю
 - в таких программах нет необходимости
- Нужное отметить знаком V

Время для ответа – 1 минута

Раздел 6. УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ

6.1. Предложите стратегические решения, которые позволят компании выйти из кризисного или предкризисного состояния

Дайте до 5 вариантов ответа. Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте свои предложения. Время – 1 минута

6.2. Существует ли в компании антикризисная программа

Время для ответа – 1 минута

- да
 - нет
 - не знаю
- Нужное отметьте знаком V

6.3. Приведите основные положения этой программы

Время для ответа – 2 минуты

Проранжируйте свои ответы. Время – 1 минута

6.4. Считаете ли Вы целесообразным в связи с выбранной стратегией выхода из кризисного или предкризисного состояния выделение в вашей компании бизнес-единиц

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет
- не знаю

Нужное отметьте знаком V

6.5. Назовите до 5 самых главных проблем, решение которых может воспрепятствовать реализации выбранной компанией стратегии выхода из кризисного или предкризисного состояния

Время для ответа – 3 минуты.

№ 1.

№ 2.

№ 3.

№ 4.

№ 5.

Проранжируйте их. Время – 1 минута

6.6. Дайте предложения по решению этих проблем

Время для ответа – 3 минуты

№ 1.

№ 2.

№ 3.

№ 4.

№ 5.

Проранжируйте их. Время – 1 минута

6.7. Имеется ли необходимость реструктуризации компании в связи с необходимостью выхода из кризисного или предкризисного состояния предприятия

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет
- не готов ответить

Нужное отметьте знаком V

6.8. Если необходима реструктуризация предприятия, готов ли на предприятии ее бизнес-план

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет

Нужное отметьте знаком V

6.9. Какие, по Вашему мнению, риски связаны с выбранной стратегией выхода из кризисного или предкризисного состояния предприятия

Время для ответа – 3 минуты.

- технологические
- финансовые
- кадровые
- маркетинговые
- социальные
- безопасности (люди, информация, основные фонды и пр.)
- экологические
- отношений со смежниками
- отношений с банком
- валютные риски
- иное (указать)

Нужное отметьте знаком V

6.10. Просчитывались ли эти риски

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет
- не знаю

Нужное отметьте знаком V

6.11. Оцените эффективность управленческой команды высшего звена вашей компании

Время для ответа – 1 минута

- отличная
- нормальная
- средняя
- низкая
- не готов оценить

Нужное отметьте знаком V

6.12. Способна ли существующая управленческая команда «вытащить» предприятие из кризисного или предкризисного состояния

Время для ответа – 1 минута

- да
- нет

Нужное отметьте знаком V

6.13. Если не способна, какими специалистами ее нужно дополнить

Время для ответа – 2 минуты

<p>6.14. Достаточен ли уровень квалификации управленческого персонала вашего предприятия для реализации выбранной стратегии выхода из кризисного или предкризисного состояния</p> <p>Время для ответа – 1 минута</p> <p><input type="radio"/> да</p> <p><input type="radio"/> нет</p> <p style="text-align: right;">Нужное отметьте знаком V</p>
<p>6.15. Укажите, достижение каких потребительных ценностей вашей продукции является основой маркетинговых стратегий вашего предприятия для выхода из кризисного или предкризисного состояний</p> <p>Время для ответа – 1 минута</p> <p><input type="radio"/> инновации для потребителей</p> <p><input type="radio"/> приемлемая стоимость продукции</p> <p><input type="radio"/> экологическая чистота продукции</p> <p><input type="radio"/> высокое качество продукции</p> <p><input type="radio"/> отличный сервис</p> <p><input type="radio"/> соответствие продукции запросам потребителя</p> <p><input type="radio"/> другое (указать)</p> <p style="text-align: right;">Нужное отметьте знаком V</p>
<p>6.16. Будет ли ваше предприятие обеспечено необходимыми материальными ресурсами и комплектующими изделиями, в том числе потребными при реализации программы выхода из кризисного или предкризисного состояния</p> <p>Время для ответа – 1 минута</p> <p><input type="radio"/> да, имеются необходимые договоры с поставщиками</p> <p><input type="radio"/> нет ясности</p> <p><input type="radio"/> вопрос в стадии переговоров</p> <p style="text-align: right;">Нужное отметьте знаком V</p>
<p>6.17. Дате оценку маркетинговым исследованиям, проведенным при формировании программы выхода из кризисного или предкризисного состояния</p> <p>Время для ответа – 1 минута</p> <p><input type="radio"/> исследования проведены в полном объеме и качественно</p> <p><input type="radio"/> исследования проведены лишь частично</p> <p style="text-align: right;">Нужное отметьте знаком V</p>
<p>6.18. Проработана ли система дополнительного материального и социального стимулирования работников за успешное участие в реализации программы выхода из кризисного или предкризисного состояния</p> <p>Время для ответа – 1 минута</p> <p><input type="radio"/> да</p> <p><input type="radio"/> нет</p> <p style="text-align: right;">Нужное отметьте знаком V</p>

Ниже приведены фрагменты из аналитической записки по результатам антикризисной стратегической экспресс-диагностики, выполненной для корпорации «Х»

**Фрагменты из антикризисной стратегической экспресс-диагностики
корпорации «Х»**

1. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

Судя по ответам, которые даны на вопросы анкеты высшими руководителями ОАО «Корпорация «Х», для них не будет откровением признание того факта, что корпорация находится в настоящее время в сильнейшем кризисе. Даже принимая во внимание сложившуюся экономическую ситуацию в стране и разрыв некоторых традиционных хозяйственных связей, следует отметить, что очень многие из нынешних проблем стратегического характера могли бы быть решены самой корпорацией, будь в ее руководстве **сильная команда сплоченных единомышленников** (все четыре слова здесь одинаково значимы), которая сумела бы переориентироваться путем диверсификации и реструктуризации.

Необходима очень серьезная смена стиля, методов работы, корпоративной культуры работников, прежде всего команды топ – менеджеров. Дело еще и в том, что объем накопившихся проблем очень велик, а имеющийся финансовый, организационный, да и кадровый потенциал корпорации сегодня не позволяет сделать это быстро. Процесс «выздоровления» не будет легким и быстрым. Но при наличии четких программ и при серьезной внешней поддержке успех может быть достигнут.

Анализируя анкеты, заполненные топ – менеджерами корпорации, можно сделать совершенно определенный вывод: все предложенные ими антикризисные меры практически полностью охватывают необходимый спектр задач реструктуризации корпорации и вывода ее из кризиса, на новый уровень развития, конкурентоспособности и финансового благополучия. Здесь сказывается и опыт работы, и тонкое «чувствование» своей отрасли. НО: меры эти лишь в редком случае согласованы по качественным и количественным параметрам, они не объединены в антикризисные программы, где должны быть обоснованы и взаимосвязаны по времени и ресурсам все те технологические, экономические и социальные объекты и системы корпорации, которые нуждаются в трансформациях. Чаще всего весьма значительных трансформациях. Кроме того, следует отметить, что долгие годы достаточно успешной и привычной технической специализации корпорации ограничили спектр конкретных предложений топ – менеджеров по диверсификации ее деятельности, хотя бы путем использования так называемой технологической матрицы.

Сегодня главные проблемы корпорации «Х», заслуженного и чрезвычайно значимого предприятия в отрасли и экономике страны в целом, заключены в следующем:

Во-первых, сложные финансовые отношения с заказчиком, в основе которых лежит как отсутствие внятной технической политики государства, так и некоторые субъективные моменты, о которых не принято распространяться. Что и послужило одной из самых серьезных причин кризиса.

Во-вторых, несмотря на предкризисные явления, проявившиеся больше года назад, обоснованная стратегическая антикризисная программа отсутствует. Нельзя считать таковой предложенные разноплановые мероприятия не обсчитанные бизнес-планом.

В-третьих, отсутствие слаженного стратегического взаимодействия топ – менеджеров корпорации, которое должно быть присуще эффективной управленческой команде.

В-четвертых, старение ключевого и среднего персонала корпорации во всех сферах ее деятельности, отсутствие подпитки молодыми, современно образованными специалистами, особенно в области экономики и управления.

В-пятых, чрезвычайно сложна структура управления корпорацией, существенно затрудняющая решение как стратегических, так и оперативных задач, «многоначалие», как определил эту проблему один из участников опроса.

В-шестых, явно устаревшее техническое оснащение научных исследований, разработок и производственных процессов. Это одна из главных проблем на пути развития корпорации. Ее решение невозможно без привлечение государственного или крупного частного инвестора.

Прежде, чем перейти к детальному анализу проблем корпорации, позволим себе предложить некоторые рекомендации, вытекающие из общих выводов данного раздела.

Рекомендации:

Во-первых, Необходимо на базе качественного маркетинга и выбранных направлений диверсификации расширить линейку потребителей продукции корпорации.

Во-вторых, ввести режим антикризисного управления корпорацией, который должен включать, как минимум:

- разработку и реализацию антикризисной программы
- ужесточение исполнительской и финансовой дисциплины
- сокращение сроков разработки и производства по размещенным заказам

- упрощение организационной структуры управления и определение границ делегирования полномочий
- наделение некоторых направлений деятельности статусом бизнес-единиц

В-третьих, провести аттестацию работников всех категорий, и по ее результатам принять решение о сокращении или перемещении персонала

Эта проблема может быть решена только после реализации многократно высказанных топ-менеджерами пожеланий о резком повышении уровня технического и программного оснащения деятельности всех звеньев корпорации и внедрении эффективной системы материального и социального стимулирования.

В-четвертых, создать во главе с одним из руководителей корпорации временную группу по разработке бизнес-плана реструктуризации в составе внешних консультантов и специалистов корпорации, обладающих системным мышлением: одного-двух научных работников (по направлениям), конструктора, технолога, организатора производства, экономиста, финансового аналитика, маркетолога. Предусмотреть в составе бизнес-плана продуктовую линейку из числа выпускаемой, разработанной и перспективной продукции специального и гражданского назначения.

В-пятых, корпорация должен уйти из состояния как монополии производителя аппаратуры определенных типов, так и от монополии, т.е. наличия фактически одного заказчика. Первое неминуемо приводит к выходу в средний ряд инноваций, второе — к диктату потребителя.

В-шестых, по результатам проведенной антикризисной экспресс-диагностики внести следующие уточнения в «Стратегию развития «Корпорация «Х» на 2011—2015 годы:

1. В разделе «Основные технические направления» на базе технологической матрицы и после проведения необходимых маркетинговых исследований расширить возможные направления развития продуктового ряда корпорации.

2. В разделе «Стратегическое видение корпорации» добавить пункт «занять лидирующие позиции при разработке и производстве продукции, основанной на общей элементной базе и схемно-конструкторских решениях, создаваемых при производстве профильной аппаратуры» (этот пункт приобретет свое конкретное звучание после разработки и анализа технологической матрицы).

3. В разделе «Научно-производственная деятельность» отдельным пунктом выделить развитие новых тематик, конкретизировав их.

4. В раздел «Корпоративное взаимодействие и интеграция» добавить пункты:

- перевод структуры корпорации на принцип корпоративного управления, создав корпоративного центра и бизнес – единицы

5. В раздел «Финансово-экономическая деятельность» добавить пункты:

- внедрение полноценной системы бюджетирования
- внедрение полноценной системы управленческого учета

6. В раздел «Кадровое и социальное развитие» добавить:

- к пункту «Омоложение» трудового коллектива» слова: путем приоритетного финансирования привлечения молодых специалистов и повышения их квалификации

7. Добавить в раздел «Совершенствование управление корпорацией» пункты:

- «Разработка и внедрение системы материальной и социальной мотивации персонала»
- «После тщательного анализа и обсуждения провести организационную реструктуризацию корпорации»
- «Создание эффективной управленческой команды корпорации»
- «Создание системы подготовки резерва для выдвижения на руководящие должности, в первую очередь, молодых специалистов, обладающих необходимыми профессиональными и личностными качествами»
- «Разработать и реализовать систему тренингов и деловых игр для менеджеров высшего и среднего звена»

Приведем теперь фрагменты детальных выводов и рекомендаций по результатам стратегической экспресс – диагностики.

2. Оценка уровня организации научных исследований, разработок и производства

2.1. Оценка уровня взаимодействия научных и конструкторских подразделений корпорации и рекомендации

Следует констатировать, что уровень этого взаимодействия не то, что далек от идеала, а просто плох. В какой-то степени, как это отметил один из руководителей, это является следствием «главенства на предприятии иерархической структуры управления, отсутствия горизонтальных связей и авторитарность управления научным блоком со стороны руководителя».

Перечислим лишь некоторые из проблем взаимодействия научных и конструкторских подразделений:

- отсутствие информационного обмена по внутренним локальным сетям
- несвоевременность и неэффективность обмена информацией
- отсутствие стандартов и технологии получения ТЗ, обмена КД и др. информацией на электронных носителях
- слабо действует институт главных конструкторов (по изделиям)
- отсутствие заинтересованности работников в конечных результатах
- низкая исполнительская дисциплина
- формализм в отношениях между подразделениями
- отсутствие САПР

3. Оценка финансово-экономического состояния корпорации

3.1. Основные финансово-экономические проблемы корпорации и рекомендации

Конечно, прежде всего, менеджеры указывают на большой финансовый долг, и в этой связи непривлекательность корпорации для инвесторов. Но ведь это следствия, а не причина. Причины можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние причины, как справедливо отмечают руководители корпорации, состоят в:

- часто невыгодных для корпорации условиях договоров с клиентами, слабой экономической проработкой проектов.
- зависимости от диктата основного заказчика в ценовых вопросах
- нерегулярных платежах основного клиента
- подверженности валютному риску

Внутренних причин — увы! — больше. Это, как отмечается в ответах на вопросы анкеты:

- большие накладные расходы
- необоснованные приоритеты при финансировании работ
- непродуманная политика создания дочерних предприятий
- низкий уровень финансового планирования, сложность и громоздкость финансовой системы и финансовой документации
- низкая рентабельность, недостаточный уровень прибыли
- низкий уровень работы по управлению издержками
- непрозрачность финансовой деятельности корпорации
- несвоевременность оплаты материалов, комплектующих

- недостаточный объем производства
- плохая кредитная история корпорации

Скажем прямо, большая часть внутренних причин финансовых проблем корпорации достаточно легко устранима. Кроме понятных, не требующих разъяснений рекомендаций, особое внимание следует обратить на снижение издержек

Рекомендации

Ниже представлен перечень статей снижения издержек предложенных руководителями корпорации

1. Командировочные расходы
2. Исключение дублирования работ и объединение некоторых подразделений
3. Создание гибких структур проектного типа
4. Нормативно определенная доступность технической информации об исследованиях и разработках
5. Освободить время разработчиков за счет уменьшения планово-отчетных документов или их автоматизации
6. Ориентировать и заинтересовать обслуживающие подразделения на результат исследований и разработок
7. Освободить разработчиков от непрофильной работы
8. Внедрить математическое и полунатурное моделирование, автоматизацию в выполнение ряда операций в проектных работах и этапов исследований
9. За счет машинного изготовления КД на электронном носителе сократить сроки внедрения разработок в производство за счет внедрения локальной информационной сети
11. Сокращение энергозатрат за счет замены ряда основных фондов на более современные
12. Сокращение персонала, не занятого основной деятельностью, балансировка структуры персонала и планов разработки и производства **(все это, конечно, лучше делать, создав бизнес-единицы и перейдя на проектное управление)**.
13. Лучшая отработка схемотехники и конструкций, сокращение сроков разработки
14. Сокращение затрат на ОКР
15. Нормальная организация материального обеспечения новых разработок, исключение нецелевых закупок
17. Улучшение прогнозирования развития рынка
18. Развивать кооперацию с целью минимизация непрофильных работ, проводимых научными подразделениями концерна

19. Незамедлительно передавать изменения в КД в производство

Мы не будем приводить весь перечень статей снижения издержек, предложенных менеджментом концерна. Отметим, что всего их оказалось 63 (шестьдесят три). Следует лишь удивляться, что пришлось приглашать внешнего консультанта для составления этого перечня.

4. Оценка кадровых и социальных проблем корпорации

Проблемы очень серьезные, даже запущенные. И надо сказать, что ответы топ-менеджмента корпорации весьма откровенны. Приведем их, их даже не указывая ранги, ибо все они важны. Итак, перечень кадровых и социальных проблем корпорации.

1. Крайне низкое (ну, может, среднее) качество управленческого персонала по всем направлениям

2. Перегруженность низкооплачиваемыми и бесполезными кадрами

3. Дефицит персонала высокой квалификации — рабочих, научных работников, управленцев

4. Высокий возраст научных и управленческих кадров, отсутствие молодой квалифицированной смены

5. Отсутствует кадровая политика, в том числе политика привлечения молодых специалистов

6. Отсутствие кадрового резерва

7. Руководители не дают роста молодым специалистам

8. Текучесть кадров молодых специалистов

9. Проводившееся сокращение кадров результата не дало, омоложение кадров идет медленно

10. Отсутствие тестирования (аттестации) специалистов на соответствие занимаемой должности

11. Неэффективная система оплаты труда и мотивации

12. Низкий уровень зарплаты

13. Отсутствие системы систематической подготовки кадров

14. Слабая связь с вузами и техникумами

15. Отсутствие привлекательных условий работы

16. Не стимулируется работа изобретателей

17. Избыточное количество сотрудников в научных подразделениях

18. Недостаток рабочих наиболее важных специальностей

19. Частая смена руководителей кадровых служб

20. Нежелание перемен

21. Неясная структура предприятия

22. Общий фон недоверия к руководству

23. Отсутствие утвержденных должностных обязанностей

Здесь очень понятные рекомендации, посему не будем их приводить.

На этом мы завершим приведение фрагментов детального анализа стратегических проблем корпорации «Х», заметим лишь, что весь отчет по антикризисной экспресс – диагностике занимает 94 страницы. Такова информативность предложенного нами метода, основанного на предметной опросной анкете в сочетании с мозговым штурмом при ответе на ее вопросы. Конечно, ответы субъективные, но ведь и «вытаскивать» предприятие из кризиса будут, в основном те же самые «субъекты», которые отвечали на вопросы анкеты. Или (в случае «оргвыводов» другие специалисты, которые, будем надеяться, не допустят кризиса корпорации.

Используемые источники

1. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту: риски и бизнес-процессы. – М.: Изд. Альпина Паблишер, 2013.
2. Вумек Дж.П., Джонс Д.Е. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Изд. Альбина Паблишер, 2014.
3. Рассел И., Фрига П.М. Инструменты McKinsey: лучшая практика решения проблем. М.: Изд. Манн, Иванов и Фарбер, 2009.
4. P. N. Richter SWOT-Analyses Idea. Methodology and a Practical Approach. Berlin, GRIN, 2009.
5. Доугерти К. Введение в эконометрику. – М.: Изд. «Инфра-М», 1999.
6. Божук С.Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы. – СПб: Изд. «Вектор», 2005.
7. Екатеринославский Ю.Ю., Медведева А.М., Щенкова С.А. Риски бизнеса: диагностика, профилактика, управление. М., изд «АН-КИЛ», 2010. – С. 46–49.
8. Екатеринославский Ю.Ю., Стратегическая экспресс-диагностика предприятия // Стратегический менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 122–135. – М.: Изд. «Гребенщиков».

Емельянова Е. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при президенте РФ, филиал (г. Калуга)
e-mail: evs15@mail.ru*

Роль и место планирования в антикризисном управлении организацией

В статье рассмотрена специфика планирования в условиях антикризисного управления, представлены краткий анализ предприятий, столкнувшихся с кризисом в Калужской области.

Ключевые слова: *показатели планирования, этапы планирования, банкротство, антикризисное управление.*

Emeljanova E. V.

*PhD (Economics), associate professor, chair of economics and management,
Kaluga branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration*

The role and place of planning in crisis management

In article is considered specifics of planning in the conditions of crisis management, are submitted the short analysis of the enterprises which faced crisis in the Kaluga region.

Keywords: *planning Indicators, planning stages, bankruptcy, crisis management.*

С точки зрения формализации процедуры планирование является алгоритмизированным процессом подготовки решения в отличие от импровизации, когда решение принимается на основе опыта.

Существуют факторы, от которых зависит соотношение между запланированными и импровизированными решениями:

- полноту и достоверность информации о внешней среде и внутренней структуре предприятия;
- мотивацию (гармонизацию желаний и интересов исполнителей с целями плановых решений);
- правомерность (собственные возможности и предоставленные плановому работнику специальные средства должны позволить осуществить все мероприятия, связанные с подготовкой и реализацией планового решения);
- информированность (лица, которым поручена подготовка плана, должны знать цели и особенности принятия и реализации планового решения).

Как правило, планирование определяется теми задачами, которые ставит перед собой руководство предприятия. В соответствии с этим можно выделить долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование.

В системе управления организациями, в обеспечении нормально-го их функционирования особое место занимает планирование. Разрабатываемые прогнозы, программы и планы являются важнейшими инструментами реализации политики соответствующих субъектов управления. Анализ содержания основных функций управления позволяет сделать вывод о том, что подготовка и принятие управленческого решения означает, прежде всего, практическую работу по постановке целей, задач, которые преследует субъект управления, и разработку мер, обеспечивающих их достижение. По своему содержанию такая деятельность и есть не что иное, как планирование¹.

Аргументами в пользу такого утверждения является тот факт, что с планирования начинается процесс управления и появляется управленческое решение, по поводу реализации которого в последующем и становится возможной сама управленческая деятельность. Кроме того, от качества работы по подготовке управленческих решений, т. е. планирования, зависит и качество самих этих решений, а, следовательно, предопределяется успех или неуспех всей управленческой деятельности. И, наконец, управленческое решение, являясь конечным результатом процесса планирования, связывает прошлое с будущим через настоящее и обеспечивает непрерывное протекание всех управляемых, регулируемых процессов. Поскольку планирование есть органически неразрывный структурный элемент управления, часть его важнейшей функции, то вполне обоснованно говорить о том, что планирование — центральное звено в системе управления организацией. Следовательно, планирование можно определить так же, как специфическую форму общественной практики людей, являющуюся одной из функций управления — приоритетной, состоящей в подготовке различных вариантов управленческих решений в виде прогнозов, проектов, программ и планов, обосновании их оптимальности, обеспечении возможности выполнения и проверки их выполнения.

Постановка четких целей, формирование конкретного и эффективного плана являются основой успеха организации. Однако даже успешные работающие предприятия рискуют попасть в кризисные ситуации.

¹ Емельянова Е.В. Модель процесса планирования в условиях антикризисного управления // Путеводитель предпринимателя. — 2014. — Вып. XXII. — С. 51–57.

Даже при наличии хорошо налаженной системы управленческого учета в организации планирование базируется на неполных данных в силу того, что некоторые аспекты функционирования экономической системы не поддаются оценке (такие как действия конкурентов, экономические циклы, политическая обстановка в стране и прочие). В условиях рыночной экономики в кризисной ситуации рискуют оказаться и успешно работающие предприятия. Рыночное реформирование в России в 90-е годы сопровождалось массовым спадом производства. В то время и приобрело особую актуальность и значимость антикризисное управление ².

После распада Советского Союза предприятия оказались выброшенными из плановой системы в нерегулируемый государством рынок, что явилось причиной массового спада производства. В то время и приобрело особую актуальность и значимость антикризисное управление.

Однозначной точки зрения на антикризисное управление в современной российской литературе не существует. Часть исследователей определяют антикризисное управление как финансовый процесс, связанный с ликвидацией задолженности предприятия, игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на ликвидацию кризиса. Другие говорят, что оно представляет собой деятельность менеджером в условиях банкротства. Третьи включают в антикризисное управление и меры по предупреждению кризиса. Некоторые же авторы обращают внимание только на меры по диагностике кризиса и механизмах банкротства и абсолютно забывают про методы антикризисного управления.

Ниже приведены различные точки зрения на понятие «антикризисное управление», взятые из современной литературы.

Таблица 1

Различные точки зрения на понятие «Антикризисное управление»

<p>Диагностика и преодоление кризиса.</p>	<p>Антикризисное управление – это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики. В широком смысле антикризисное управление – это системное управление объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики, под углом зрения противодействия кризису. В узком смысле антикризисное управление – это система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае её затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через процедуру банкротства.</p>
---	--

² Тютин Д.В. Новое государственное управление: содержание эффективности и результативности в общественном секторе // В мире научных открытий. – 2013. – № 8(44). – С. 213–235.

На наш взгляд, верным является системный подход к антикризисному управлению, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Несмотря на многообразие факторов, которые могут привести к кризису на предприятии, в большинстве случаев такими факторами являются недостатки управления.

Проведём статистическое обследование предприятий Калужского региона, столкнувшихся с кризисными ситуациями и антикризисным управлением (табл. 2, табл. 3).

Таблица 2

Сведения о заявлениях о признании должника банкротом, находящихся в производстве³

	Год подачи заявления о признании должника банкротом			
	2011	2012	2013	2014
Количество организаций	88	37	84	201

Таблица 3

Сведения о предприятиях, столкнувшихся с кризисными ситуациями (за 2014 год)

Отрасль / Тип проблемы	Промышленность	Сельское хозяйство	Транспорт и связь	Строительство	Торговля	ЖКХ
Кадровые проблемы	+	+			+	
Проблемы сбыта	+			+	+	
Финансовые проблемы	+	+	+	+	+	+
Проблемы закупок	+			+		+
Производственные проблемы	+		+	+		

Как показывает исследование, за последние 2 года число предприятий, на которые были поданы заявления о банкротстве, увеличилось более чем в 5 раз (с 37 до 201).

Из десяти руководителей обследованных предприятий, 100% столкнулись с финансовыми проблемами (проблемы перераспределения денежных средств, оплаты труда, проблемы нехватки средств). Кроме того, как показало исследование, наибольшее число проблем коснулось предприятий отраслей промышленности и строительства.

³ Арбитражный суд Калужской области: <http://www.kaluga.arbitr.ru/>.

Основными средствами осуществления планирования в процессе антикризисного управления, на наш взгляд, являются:

1. Обоснование стратегии вывода организации из кризисной ситуации.
2. Определение основных рыночных перспектив организации, объема продаж, ожидаемых финансовых результатов.
3. Определение источников финансирования намеченных мероприятий.

В качестве основных задач планирования в антикризисном управлении предприятием можно назвать:

- формулировка долгосрочных, краткосрочных и среднесрочных целей предприятия;
- определение конкретных направлений деятельности предприятия;
- планирование деятельности предприятия в соответствии с потребностями рынка;
- определение объёма продаж продукции предприятия;
- оценка затрат на создание и реализацию продукции;
- разработка процедур по изменению и корректировке маркетинговой политики;
- инвентаризация имущества и продажа свободных активов;
- определение направлений совершенствования системы оплаты труда и организации деятельности предприятия в целом.

Антикризисное планирование включает в себя:

1. Формальный антикризисный план.
2. Проведение обучающих тренингов для персонала.
3. Подготовка необходимой документации.

В связи с переходом к рыночным методам хозяйствования в науке и практике идёт переосмысление роли и места планирования в управлении.

Как функция планирование может занимать различное положение: либо она базируется на принципах централизованного планирования, либо основывается на рыночных механизмах регулирования.

Однако нельзя отрицать одного — в рыночных условиях, а особенно в условиях антикризисного управления планирование является искусством. Сложность планирования состоит в том, что некоторые процессы в макроэкономике вообще не поддаются точному планированию, а макроэкономические показатели (деятельность конкурентов, объем спроса и другие) не обладают высокой степенью надёжности. Поэтому планирование в условиях рынка базируется на неполных данных.

Используемые источники

1. Емельянова Е.В. Модель процесса планирования в условиях антикризисного управления // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – Вып. XXII.
2. Емельянова Е.В. Особенности осуществления программно-целевого планирования в Калужской области / Новый университет. Серия: Экономика и право, 2015. – С.12–17.
3. Тютин Д.В. Новое государственное управление: содержание эффективности и результативности в общественном секторе // В мире научных открытий. – 2013. – № 8(44).
4. <http://www.kaluga.arbitr.ru/>.

Куликова Е. И.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,
Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: kulikovae@yandex.ru*

Разработка экономической политики российских регионов: инвестиционный аспект

Результаты исследования проблем формирования экономической политики регионов указывают на необходимость использования рыночных механизмов привлечения инвестиций для реализации региональных проектов.

Ключевые слова: *региональная экономическая политика, государственная целевая программа, свободная экономическая зона, регион, бюджетные средства, инвестиционный ресурс.*

Kulikova E. I.

Ph.D. (Economics), associate Professor of «Financial markets and financial engineering» of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Economic policy development of Russian regions: investment aspect

The results of the study of problems of formation of economic policies of the regions indicate the need for the use of market mechanisms attraction of investments for the implementation of regional projects.

Keywords: *regional economic policy, state target program, a free economic zone, region, budget funds, investment resource.*

Одной из целей экономической политики в регионах, непосредственно связанных с обеспечением устойчивого экономического развития региона, является необходимость сохранения целостности страны на основе ослабления внутреннего социального напряжения, связанного в большой степени, с различиями в уровне жизнеобеспечения населения регионов. Главная цель предстоящего десятилетия в области региональной экономической политики — это стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждом регионе России, повышение на этой основе уровня и качества жизни населения, создание научно-технических предпосылок укрепления позиций РФ в мире. Более частными по сравнению с главной целью являются укрепление экономического единства страны на основе принципов федерализма, местного самоуправления и общероссийского рынка и пр.

Таким образом, экономическая политика является важнейшей составляющей государственной политики и представляет собой комплекс мер воздействия на экономические процессы. Данная система мер управления экономикой включает несколько подсистем:

1) организационно-экономическая подсистема связана с разработкой структурной политики: целеполаганием и определением иерархических уровней управления, установлением прав и ответственности участников хозяйственных отношений, выражающихся в создании органами государственной власти законодательной базы, разработке федеральных целевых программ, создании свободных экономических зон, определении направлений научно-технического развития и др.;

2) монетарная подсистема с предметных позиций определяет финансирование и субсидирование различных целевых программ и приоритетов в научно-техническом развитии на основе разработки бюджетной, финансовой, инвестиционной, налоговой политик органов государственной власти;

3) социальная подсистема охватывает решение вопросов создания одинаковых условий жизни граждан во всех регионах, а также устранения препятствий для эффективного участия всех граждан в экономическом, политическом и социальном развитии страны.

Протяженность территории Российской Федерации, неоднородность климатических, экономических, экологических, социальных условий — всё это в целом формирует объективные различия не только социально-экономической среды субъектов Федерации, но и неоднородность факторов экономического роста внутри субъектов Федерации.

Государственная программа Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения» основной целью ставит обеспечение сбалансированного развития субъектов Российской Федерации [2]. Достижение поставленной цели предполагается осуществлять путем реализации федеральных целевых программ, создания свободных экономических зон, а также укрупнения регионов для повышения уровня управляемости. Успешная реализация федеральных целевых программ определяется полнотой и своевременностью финансирования и, прежде всего, инвестиционных проектов не только за счет средств федерального бюджета, но и путем привлечения инвестиций со стороны крупного российского бизнеса и иностранных инвесторов.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 15.04.14 г. № 307 [3], региональная политика реализуется через комплекс программ и проектов по поддержке федеральных округов, отдельных регионов и городов России. Федеральные целевые программы (ФЦП), проекты,

поддержанные Инвестиционным фондом России, Фондом ЖКХ финансируются напрямую путем перечисления инвестиционных средств непосредственно из федерального бюджета в региональные бюджеты, либо косвенно через проекты Фонда РСЖ. Стимулирование экономической активности в регионе может осуществляться также посредством образования особых экономических зон.

Анализ ориентированных на развитие регионов федеральных целевых программ указывает на долгосрочный характер такого инвестирования. Так, например, финансирование программы по развитию Курильских островов осуществляется с начала 1990-х годов, программа развития Дальнего Востока финансируется с 1996 г.; ФЦП по Чеченской Республике – с 2002 г. Здесь следует обратить внимание на то, что причина разработки таких программ имеет чаще всего не экономический, а политический характер, что не позволяет оценить эффективность использования бюджетных средств при реализации этих программ и, следовательно, оценить достаточность или избыток бюджетных средств, направляемых в данные программы, по отношению к другим ФЦП. Однако сложившаяся в настоящее время ситуация в российской экономике, связанная с санкционным давлением на российскую экономику со стороны европейских стран и США, обвалом курса национальной валюты, повышением ключевой ставки до 17%, существенное уменьшение собственных средств российских банков повышает значимость государственного инвестирования, что иллюстрирует таблица 1.

Таблица 1

Динамика чистых активов российских кредитных организаций за период 2010 – 2014 гг. (рассчитано автором по данным [8])

№ п/п	Показатель, млн. руб.	01.12.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.11.2014*
1	Требования к центральному банку	2325859	1991431	2279647	2574906	2781163
2	Обязательства перед центральным банком	619046	1454296	3226281	4107380	6415715
3	Чистые активы кредитных организаций	1706813	-537135	-946634	-1532474	-3634552

* предварительные данные

При анализе данных таблицы 1 обращает на себя внимание рост обязательств российских кредитных организаций перед центральным банком. Данный факт указывает на то, что реальная возможность финансирования крупных проектов в промышленности, способных

явиться драйверами роста экономики российских регионов, возможна в настоящее время только в рамках государственно-частного партнерства и дальнейшего развития федеральных целевых программ.

Тем не менее, существуют примеры реализации инвестиционных проектов на рыночной основе. Так, для поддержки крупных инвестиционных проектов с иностранным участием в 2011 г. было зарегистрировано дочернее общество Внешэкономбанка ООО «Управляющая компания фонда прямых инвестиций». В рамках Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) начал работу Центр привлечения инвестиций в регионы России INVEST IN RUSSIA. Целью создания данного института является содействие централизации информации об инвестиционных возможностях регионов РФ для продвижения перспективных инвестиционных проектов и поиска международных инвесторов, чтобы на основе взаимодействия с зарубежными партнерами применять наилучшие мировые практики.

Считаем, что применение подобных рыночного механизмов привлечения инвестиций с целью продвижения перспективных проектов в регионы, является достаточно результативным. Об этом свидетельствует то, что за сравнительно короткий срок с момента своего образования, Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) привлек более \$15 млрд. иностранного капитала в российскую экономику, выстроив ряд долгосрочных стратегических партнерств. Характерен пример взаимодействия РФПИ, KIA, Mubadala и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в совместном инвестировании в компанию Cotton Way, лидера российского рынка услуг по аренде и профессиональной обработке текстильных изделий. Общий размер вложений РФПИ и ЕБРР в указанный проект составит до 3,6 млрд руб. в равных долях [9]. Финансирование будет направлено на строительство современных высокоэффективных фабрик-прачечных в ключевых регионах России, что позволит Компании укрепить свои позиции на рынке и диверсифицировать клиентскую базу. Cotton Way реализует полный технологический цикл по аренде текстильных изделий для государственных, муниципальных и коммерческих организаций, использующих их в своей работе, таких как ОАО «РЖД», Министерство обороны РФ, а также для медицинских учреждений, сетей фитнес-клубов и отелей, в том числе возведенных к Играм 2014 г. в Сочи. Компания Cotton Way имеет 12 производственных и 30 складских комплексов по всей России. Компания представлена в большинстве городов – миллионеров: Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Нижнем Новгороде, Новосибирске и Омске. Штат сотрудников насчитывает более 2000 человек.

Однако, считаем, что данный проект имеет определенные ограничения в качестве инвестиционного проекта для реализации в любом регионе, т.к. для небольших и небогатых регионов стоимость подобных проектов слишком велика.

С конца 2000-х годов для решения проблем ускоренного экономического роста в России стали создаваться особые экономические зоны (ОЭЗ). Для создания конкурентных преимуществ по сравнению с другими субъектами РФ в этих зонах были установлены особые экономические условия для всего региона или его части. В настоящее время в российской практике можно выделить два типа особых экономических зон (ОЭЗ):

1) ОЭЗ, учрежденные для ряда регионов (Калининградской и Магаданской областей) федеральным центром на внеконкурсной основе и на фиксированный срок (15–25 лет);

2) ОЭЗ, создаваемые на бессрочный период на ограниченной территории по инициативе субъектов РФ и прошедшие конкурсный отбор (в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»).

Помимо вышеуказанных ОЭЗ в России созданы игорные зоны, которые в настоящее время мало востребованы со стороны бизнеса. Кроме того, в декабре 2014 г. Правительством Российской Федерации принят разработанный Министерством экономического развития Федеральный закон «Об особой экономической зоне на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Данный закон предполагает возможность получения для предпринимателей статуса резидента ОЭЗ при условии инвестирования в бизнес 150 млн руб. в течение трех лет. Резидентом также можно стать, заплатив регистрационный взнос в размере 150 млн. руб., из которых не менее 50 млн. должны быть выплачены в течение 30 дней после получения свидетельства о регистрации резидента. Компании, оплатившие регистрационный взнос, обязаны иметь не менее десяти сотрудников и не вправе иметь филиалы за пределами ОЭЗ. Однако, по мнению экспертов, этих мер может быть недостаточно для привлечения инвестиций. В частности, законопроект не учитывает интересы малого и среднего бизнеса, посчитали в «Деловой России». Организация предложила снизить порог получения статуса резидента ОЭЗ Крыма для представителей малого бизнеса до 20 млн руб. за три года и 70 млн руб. — для среднего бизнеса, говорит сопредседатель «Деловой России» А. Назаров [1].

Недостаточная результативность особых экономических зон привела к принятию Федерального закона «О зонах территориального раз-

вития Российской Федерации». Данный закон определяет меры государственной поддержки подобным зонам (перечень субъектов РФ, на территориях которых допускается их создание, утверждается Правительством РФ) в целях ускорения социально-экономического развития и создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику. Полагаем, что данный Закон расширяет возможности территориального развития, поскольку допускает государственную финансовую поддержку не только крупных проектов, но также и проектов, доступных для реализации небольшими компаниями резидентов при соблюдении ими требований, установленных данным федеральным законом.

Помимо рассмотренных нами мер региональной экономической политики в отношении развития регионов, нельзя обойти вниманием вопрос оптимизации административно-территориального деления Российской Федерации. Зачастую именно нормативная база и качество администрирования региона имеют наибольшее значение для оценки инвестиционного и инновационного климата, соответственно, неэффективное административное регулирование вызывает дополнительные экономические потери. Кроме того, для успешного социально-экономического развития региона необходимы определенные ресурсы, прежде всего, трудовые, объем которых не должен быть меньше уровня, обеспечивающего в максимальной мере обслуживание имеющихся производственных мощностей. Именно концентрация активного населения на территории позволяет сформировать рынки сбыта и определенный уровень предпринимательской активности, а также определяет способность региона не только привлекать, но и осваивать инвестиции.

Очевидно, укрупнение регионов преследует несколько задач, среди которых не только оптимизация экономического пространства за счет преодоления избыточных административных барьеров, но и ускорение социально-экономического развития субъектов РФ. Однако в настоящее время экономическая интеграция регионов происходит за счет административного объединения дотационных автономных округов с экономически более успешными «материнскими» субъектами Российской Федерации. Положительным результатом такого объединения является, с одной стороны, создание единого экономического пространства для хозяйствующих субъектов, существенный рост их совместного экономического потенциала и сглаживание различий в уровне социально-экономического развития регионов, с другой стороны, приводит к избыточной централизации управления и указывает на нежелание

федеральных органов власти предоставить регионам большую степень экономической свободы. Примером достаточно удачного регионально-го укрупнения является объединительный процесс Красноярского края, Таймыра и Эвенкии, где базовым положением было формирование принципиально новых источников финансирования доходной части бюджета объединенного Красноярского края. Генерацию дополнительных денежных потоков должны обеспечить крупные инвестиционные проекты, такие как освоение Ванкорского нефтяного месторождения на границе Красноярского края с Таймыром и освоение месторождений нефти и газа Юрубчено-Тохомской зоны, расположенной в Эвенкии с заходом на границу Красноярского края. Именно эти два проекта являются основой, на которой депрессивные и не имеющие промышленных активов Таймыр и Эвенкия смогут превратиться в полноценные территории-доноры в составе Красноярского края. Прогноз налоговых поступлений от реализации проектов инвестиционной программы развития объединенного региона составляет 50,98 млрд. руб. дополнительных налоговых поступлений [4].

Использование рыночных методов привлечения инвестиций при разработке региональной политики весьма актуально, поскольку на замедление темпов роста экономики, которое началось в 2012 г. и было связано со структурными и институциональными причинами, наложились также экономические санкции Запада (с весны 2014 г.), падение цен на нефть (с 97,11 долл. США/баррель — 29.09.2014 г. до 59,52 долл. США/баррель — 27.12.2014 г.) [6], а также отзыв Центральным банком России лицензий у коммерческих банков. Так, в 2013 г. были отозваны лицензии у 29 банков (59% — региональные коммерческие банки), а в 2014 г. — у 72 банков (45% — региональные коммерческие банки) [7].

Данные процессы, так или иначе, вызывают сокращение финансовых ресурсов государства, домашних хозяйств и корпоративного сектора и в ближайшие годы неизбежно будут оказывать влияние на развитие региональной экономики и пространственное развитие России. В этой связи многие эксперты высказывают предположение о росте в ближайшее время и без того громадных межрегиональных различий [2].

Таким образом, для региональной экономической политики в России в настоящее время характерны следующие черты:

- рост объемов или восходящая динамика бюджетного финансирования и федеральных целевых программ вследствие недостатка ликвидности на российском рынке;

- создание различных фондов для финансирования крупных государственных проектов на основе государственно-частного партнерства с установлением налоговых льгот и гарантий для крупных корпораций, участвующих в проекте;
- укрупнение территорий с целью оптимизации управления, а также выравнивания дифференциации между отсталыми и более развитыми территориями за счет последних.

Применение подобных мер, направленных на развитие российских регионов, представляется нам вполне оправданным. Однако полагаем, что региональная политика должна учитывать изменения последних лет, произошедшие в российской экономике, связанные с переориентацией экономики на рыночные отношения. К ним можно отнести: формирование рыночных отношений и рыночных механизмов ведения бизнеса; создание возможности привлечения инвестиций на свободном рынке с использованием биржевых механизмов для компаний различной, в том числе, малой и средней капитализации; развитие конкурентной среды и необходимость создания новых рабочих мест; возможность дифференциации источников доходов граждан и предприятий за счет использования рыночных инструментов (формирования портфелей ценных бумаг, участие в накопительных пенсионных планах и программах) и т.п. Кроме того, в распоряжении каждого из субъектов региональной власти должен находиться запасной вариант экономической стратегии во всех её составляющих (инвестиционные, финансовые, налоговые, страховые, пенсионные и другие регуляторы на случай непредвиденных событий).

Полагаем, повышение результативности регулирования социально-экономического развития регионов требует решения следующих проблем:

1) развития транспортной инфраструктуры с целью снижения стоимости внутренних перевозок, что позволит усилить межрегиональные связи и повысить мобильность рабочей силы. В данном случае необходимо, на наш взгляд, использовать рыночные механизмы привлечения финансирования для расширения транспортной инфраструктуры, такие как заключение концессионных договоров на строительство дорог с частными компаниями и выпуск под эти проекты инфраструктурных ценных бумаг с государственной гарантией не только реализации проекта, но и гарантии получения определенного уровня доходности по этим бумагам;

2) установления четких критериев для получения не только бюджетного финансирования, но и технической и консультационной поддержки на постоянной основе для реализации не только масштабных, но и небольших региональных проектов. Такими критериями должны быть: увеличение количества созданных в регионе рабочих мест; спрос на товары или услуги на рынках; увеличение темпов роста компании в результате реализации проекта.

Используемые источники

1. Брызгалова Е. Россия изымает Крым. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/05/28/6051733.shtml>.
2. Материалы круглого стола Московской школы экономики МГУ имени М.В. Ломоносова и Института экономики РАН 6.11.2014 г. на тему: «Пространственное развитие России в условиях экономических санкций и других текущих ограничений» URL: <http://inecon.org/dissertacionnye-sovety-archiv/>.
3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 307 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения».
4. www.raexpert.ru/researches/regions/krasnoyarsk/part4/ – сайт рейтингового агентства «Эксперт-РА».
5. www.rdif.ru/fullNews/791 – официальный сайт РФПИ.
6. www.finanz.ru – новостной информационный сайт.
7. www.comBanks.ru – сайт «Коммерческие Банки России».
8. www.cbr.ru – официальный сайт Центробанка России.

Миронов А. А.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: msg1@inbox.ru*

Проблемы погашения заемных средств в современных условиях

В статье представлен анализ основных проблем, с которыми может столкнуться организация при погашении заемных средств. Рассмотрены возможные последствия и пути развития ситуации в современных условиях.

Ключевые слова: *актуальность проблем погашения заемных средств, понятие заемного капитала, договор займа.*

Mironov A. A.

*applicant,
Russian academy of entrepreneurship*

The problem of repayment of borrowings funds in modern conditions

The article presents the analysis of the main problems facing the organization when repaying the borrowed funds. The possible consequences and ways of development in modern conditions.

Keywords: *the urgency of the problems of repayment of borrowed funds, the concept of borrowed capital, loan contract.*

В условиях современной рыночной экономики внешние источники финансовых ресурсов имеют огромное значение: организация на практике не может обойтись без привлечения заемных средств. В идеале основой хозяйствующего субъекта должны являться собственные средства, однако практика в нашей стране показывает, что по большей части основой выступают заемные. Поэтому рынок заемных средств — важнейший аспект и финансовой, и хозяйственной деятельности организации. Он направлен на достижение высокого конечного результата деятельности. Заемные средства в нормальных экономических условиях способствуют повышению эффективности производства, они необходимы для осуществления расширенного производства. Многообразие каналов привлечения заемных ресурсов создает возможность использовать их по различным направлениям.

К источникам заемных средств относятся: кредиты банков, коммерческие кредиты, факторинг, лизинг, кредиты частных лиц и пр. Привлечение заемного капитала становится необходимым для покрытия потреб-

ности организации в основных и оборотных фондах. Такая потребность может возникнуть в ходе проведения реконструкции и технического перевооружения производства, из-за отсутствия достаточного стартового капитала, наличия сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции, а также в результате отклонений в нормальном ходе кругооборота средств по независящим от предприятия причинам: необязательности партнеров, чрезвычайным обстоятельствам.

Заемные средства также необходимы для финансирования быстро растущих организаций, когда темпы роста собственных источников отстают от темпов роста организации, а также для реализации различных инвестиционных программ по модернизации производства, освоения новых видов продукции, расширения своей доли на рынке, приобретения другого бизнеса и т. д.

В соответствии с действующими правилами заемные средства выдаются лишь при определенных условиях на конкретные цели и сроки.

С учетом сроков заемные средства делятся на краткосрочные (срок — до одного года) и долгосрочные (срок — свыше одного года) ссуды¹.

Расходами, связанными с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам (далее — расходы по займам), являются: проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору); дополнительные расходы по займам².

Любая организация, принявшая решение воспользоваться заемным капиталом сталкивается с рядом проблем, связанных не только с привлечением средств, но и со своевременным погашением.

Важным нюансом в кредитовании предприятия выступает то, что заемные средства, в каком бы объеме и форме они ни привлекались, должны быть обеспечены собственными активами организации.

Но все же основной проблемой погашения заемных средств является четкое соблюдение пунктов договора займа, заключаемого между кредитором и заемщиком. Он является основным инструментом кредитных отношений. Дело в том, что все обязанности в документе касаются только заемщика — сохранность материальных средств, своевременный возврат процентов и основного долга и т.д. Размер процентов по кредиту и порядок его погашения определяется условиями кредитного договора и должен соответствовать требованиям³. Кредитор же оставляет за собой право требовать выполнения всех условий договора. Особое значе-

¹ Краткий экономический словарь. — М., 1987.

² ПБУ 15/2008 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию».

³ Гражданский кодекс РФ, Глава 42 «Заем и кредит».

ние придается позициям, дающим право кредитору в случае задержки платежа, несоблюдения договорных условий реализовать свое право на возвращение средств и уплату процента за счет ресурсов и имущества как самого заемщика, так и его гарантов, специальные разделы посвящают обязанностям заемщика и кредитора. Может также дополнительно заключаться договор о залоге, если залог присутствует в сделке. В процессе кредитования заемщик может представлять кредитору гарантии, поручительства третьих лиц. По содержанию и форме каждый кредитный договор базируется на четырех принципах: прочной основе, добровольности вступления в сделку, взаимной заинтересованности сторон и согласованности условий сделки. Договор считается заключенным, когда сторонами достигнуто согласие по всем его существенным условиям.

Во время действия кредитного договора кредитор может осуществлять контроль за кредитными операциями, включающий контроль за соблюдением лимита кредитования (кредитной линии), целевым использованием кредита, уплатой ссудного процента, полнотой и своевременностью возврата ссуд. Кроме того, не прекращается работа по оперативному и традиционному анализу кредитоспособности и финансовых результатов работы организации, при необходимости проводятся встречи и переговоры, уточняются условия и сроки кредитования. Однако реальной гарантией возврата кредита является выручка (доход) лишь финансово-устойчивых организаций, к которым относятся предприятия, имеющие высокий уровень рентабельности и высокую обеспеченность собственным капиталом. Для таких предприятий юридическое закрепление в кредитном договоре погашения ссуд за счет поступающей выручки представляется вполне достаточным.

На практике чаще встречается ситуация, когда возникает определенный риск несвоевременного поступления выручки. В этих случаях появляется необходимость в дополнительных гарантиях возврата кредитов, что требует вторичных источников. К их числу относятся: неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток и другие способы, предусмотренные законом или договором.

Возможна такая ситуация, когда кредит может быть выгоден, но организация не сможет вернуть кредит в срок, и наоборот. Это объясняет тем, что факт получения прибыли не является фактом получения денег, и наоборот. В данной конкретной ситуации мы не рассматриваем случай оплаты по факту. Можно реализовать товар на крупную сумму, но это не значит, что его оплатят в тот же день; также можно получить предоплату от клиентов, но это не значит, что прибыль будет

получена сразу же, а также, что ближайшее время появится возможность предоставить клиентам оплаченный ими товар.

Многие руководители, в том числе и финансовые директора, очень охотно прибегают к помощи заемных средств. Подчас, вспыхнувшее желание получить кредит, не может погасить даже утомительная процедура сбора пакета документов для банка.

Помимо всего прочего у организации возникает проблема вывода денежных средств из оборота для погашения кредита. Те деньги, которые были получены в форме кредита, превратились или в товар или в основные средства, либо ушли на погашение кредиторской задолженности и прочих заемных средств. Неминуемо настанет время отдавать свои деньги. А процесс вывода денежных средств для погашения кредита, как правило, достаточно болезненный. Только при грамотно построенной системе управления денежными потоками можно избежать серьезных последствий.

В итоге получение заемных средств для предприятия может быть, как глотком воздуха, недостающим звеном в финансово-хозяйственной деятельности, так и тяжким бременем в далекой перспективе при их возврате.

Как показывает практика, зачастую получение кредита обусловлено отсутствием в организации жесткой системы контроля движения денежных средств.

Подчас получение кредита для организации становится бомбой замедленного действия, так как неэффективное использование кредита всегда приводит к неустойчивому финансовому состоянию предприятия, а именно – неспособностью организации платить по своим долгам.

Используемые источники

1. Краткий экономический словарь. – М., 1987.
2. ПБУ 15/2008 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию».
3. Гражданский кодекс РФ, Глава 42 «Заем и кредит».
4. <http://www.bestconsult.ru/>.

Нерсиян Л. К.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при президенте РФ, филиал (г. Калуга)
e-mail: 077888118@mail.ru*

Инновационное развитие – основной источник экономического роста

Статья посвящена некоторым аспектам государственной политики в сфере инновационной деятельности. В статье раскрываются основные понятия инновационных процессов происходящих в экономике, а так же представлены механизмы управленческого обеспечения инновационных инструментов с помощью которых обеспечивается реализация инновационной политики, нацеленной на экономический рост государства.

Ключевые слова: *инновационная политика, инструменты инновационной политики, стратегия, достижения науки.*

Nersisyan L. K.

*PhD (Economics), associate professor,
associate professor of the Economics and Management department
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration*

Innovative development – primary source of economic growth

The article is devoted to some aspects of the state policy in the field of innovation. The article describes the basic concepts of innovation processes occurring in the economy, as well as presents the mechanisms of administrative support for innovative instruments that help to supply the realization of innovative policies aimed to grow the economy of the state.

Keywords: *innovation policy, innovation policy instruments, strategy, advances in science.*

В условиях экономической интеграции в мировую систему особенно актуальна инновационная политика государства. С усилением конкуренции и с ростом скорости технологических изменений важно быть компетентным и использовать научный, технологический и кадровый потенциал.

Политика России в области инновационного развития определяется как «составная часть государственной научно-технической и промышленной политики, представляющая собой совокупность осуществляемых государством социально-экономических мер, направленных на формирование условий для развития производства конкурентоспособ-

ной инновационной продукции на базе передовых достижений науки, технологий и техники и повышение доли такой продукции в структуре производства, а также системы продвижения и реализации продукции и услуг на отечественном и мировом рынках»¹.

Инновационное развитие, как основной источник экономического роста, предполагает:

- создание сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок, коммерциализация результатов ИИР,
- наращивание человеческого потенциала,
- повышение открытости национальной инновационной системы и экономики, интеграция в общемировую инновационную систему,
- формирование территорий инноваций,
- кратное повышение инновационной активности бизнеса,
- повышение «инновационности» государства, создание «инновационного климата».

Как составляющая государственной экономической политики инновационная политика предполагает использование определенных инструментов. Можно выделить общие инструменты, направленные на совершенствование в целом среды, в которой происходит или должна происходить инновационная деятельность. Также выделяются специализированные инструменты, призванные оказать воздействие на какую-либо сторону национальной инновационной системы, либо конкретный сектор, а также улучшить отдельные элементы инновационной инфраструктуры². Если учитывать цели и задачи инновационной политики, то к общим инструментам можно отнести те, которые оказывают воздействие на:

- среду, в которой взаимодействуют фирмы (путем развития сетей взаимодействия с другими предприятиями, организациями и государственными органами; при этом такая политика выходит за рамки формирования кластеров),
- макро- и микроэкономические условия поддержки инноваций, т.е. обеспечивать конкуренцию, хорошо функционирующие рынки капитала, благоприятную систему регулирования, а так-

¹ Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года, утверждены Председателем Правительства Российской Федерации 5 августа 2005 г. № 2473п-П7.

² Еремкин В.А., Сутырина Т.А. Инструменты инновационной политики: теория и практика: препринт // РАНХиГС при Президенте России. – М., РАНХиГС, 2012.

же гибкость, мобильность и высокий уровень квалификации человеческого капитала.

Специализированные инструменты классифицируются по воздействию на:

- предпринимательскую склонность (посредством соответствующего обучения),
- образовательную систему, которая влияет на отношение к инновациям и создает компетенции, требуемые для инновационной деятельности.

Однако надо учитывать главную особенность инновационной экономики.

Здесь в основе всех разработок присутствует человеческий фактор, как носитель компетенций, творческой и деловой энергии. Для полного понимания сущности инноваций можно сказать, что наука — это когда деньги превращаются в знания, а инновации — когда знания превращаются в деньги. Но в основе всегда тесная взаимосвязь государства, бизнеса, научных организаций и учебных заведений (за 2014 г. в РФ было создано более 1,7 тыс. малых инновационных предприятий при НИИ и вузах).

Как показывает мировой опыт, инновации направляются в коммерческий сектор. В среднем по странам ОЭСР доля корпораций в общенациональных затратах на НИР составляет 65–70%³. Между тем в России в 2010 году, по данным «Эксперт РА», финансирование исследований и разработок корпоративным сектором находилось на отметке чуть выше 20% от общего объема капиталовложений в научные исследования и разработки; при этом крупнейшие российские компании в среднем тратили на НИОКР 0,2% своей годовой выручки (зарубежные — 2–3%, а у технологических лидеров этот показатель достигал 3,5%)⁴.

Таблица 1

Динамика расходов на НИОКР в % к ВВП

Страна \ Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Великобритания	1,81	1,79	1,79	1,75	1,68	1,73	1,75	1,78	1,79	1,86
Германия	2,47	2,47	2,50	2,54	2,50	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,82
Италия	1,04	1,08	1,12	1,10	1,09	1,09	1,13	1,17	1,21	1,26	1,26
КНР	0,90	0,95	1,07	1,13	1,23	1,32	1,39	1,40	1,47	1,70	-

³ <http://oecdru.org/publics.html>.

⁴ <http://www.raexpert.ru/>.

Страна \ Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация	1,05	1,18	1,25	1,29	1,15	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,16
США	2,71	2,72	2,62	2,61	2,55	2,59	2,64	2,70	2,84	2,90	-
Франция	2,15	2,20	2,24	2,18	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,26	2,25
Япония	3,00	3,07	3,12	3,14	3,13	3,31	3,41	3,46	3,47	3,36	-
ЕС	1,81	1,87	1,83	1,86	1,83	1,82	1,84	1,84	1,94	2,04	2,03
Весь мир	2,13	2,15	2,11	2,09	2,04	2,04	2,05	2,02	2,12	2,21	-

В соответствии с представленными данными для большинства стран наблюдается рост расходов на НИОКР в течение рассмотренного десятилетия, для России же этот показатель вырос только с 1,05% до 1,25%.

В связи с этим можно сделать вывод: российская инновационная политика не должна соответствовать стандартным структурам международных составляющих, в котором основу инноваций составляют три отрасли – ИТ, фармацевтика, автомобилестроение. В России есть потенциал для развития вооружений, сельского хозяйства, робототехники, станкостроения и других отраслей. Инновации в производстве товаров народного потребления повлекут за собой вовлечение большего количества людей со своими новыми идеями и чувством гордости и удовлетворенности. Для этого понадобятся новые мероприятия в виде конкурсов, деловых встреч, и именно эта активность приведет к новым достижениям. Кроме того, для развития рынка инноваций необходимо смягчить налоговое давление на малый бизнес и развить финансовую инфраструктуру, в том числе решить проблему кредитования малого бизнеса на лояльных условиях.

Как эксперт Стратегии 2020 Ара Кандалян (Ген. Директор ООО «Мультигород» резидент технопарка высоких технологий г. Ханты-Мансийск) отмечает, что: «В первую очередь нужны, разумеется, управленческие инновации. Считаю очень важным изменение подходов к распределению бюджетных средств. Следует создавать фонды по процентному кредитованию. Проводить конкурсы по более существенным проектам — например, в сфере робототехники и автоматизации, управления системами и процессами в промышленности и сельском хозяйстве.

Следует отметить, что государственное влияние на развитие инноваций в России с точки зрения инфраструктурной, образовательной,

финансовой и других видов поддержки пока еще является формальным. В частности, поддержку получают те кластеры, которые в ней не нуждаются, — например, нефтегазоперерабатывающий и лесопромышленный».

Очень важно отметить, что юридически административных барьеров, препятствующих развитию рынка инноваций, не существует. Но физически в стране нет и рынка инноваций. Есть предложение, но отсутствует спрос от тех структур и институтов, которые должны быть в них заинтересованы. Предложение инноваций есть, а покупателей нет.

Как отмечает А. Балагуров, эксперт кластера КТИТ, «Сколково»: «Например, в рамках моей деятельности в «Сколкове» я знаю много проектов по оптимизации добычи нефти. Но нефтяным компаниям не интересно их развивать, так как пока у нас достаточно запасов нефти».

Взяв путь инновационного развития экономики государство достаточно уделяет внимание финансовому стимулированию инновационной деятельности, однако хочется отметить, что только сбалансированная система инфраструктуры реально приведет к тем показателям, которые указываются в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Используемые источники

1. Емельянова Е.В. Модель процесса планирования в условиях антикризисного управления // Путеводитель предпринимателя. — 2014. — № 22. — С. 51–57.
2. Еремкин В.А., Сутырина Т.А. Инструменты инновационной политики: теория и практика: препринт // РАНХиГС при Президенте России. — М., РАНХиГС, 2012.
3. Тютин Д.В. Новое государственное управление: от управления эффективностью и результативностью к менеджменту публичных ценностей // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2014. — № 4 (64). — С. 24.
4. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. — 2014 г. — Вып 2.
5. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года, утверждены Председателем Правительства Российской Федерации 5 августа 2005 г. № 2473п-П7.
6. <http://oecd.ru.org/publics.html>.
7. <http://data.worldbank.org/indicator>.
8. <http://www.raexpert.ru/>.

Нерсиян Л. К.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при президенте РФ, филиал (г. Калуга)
e-mail: 077888118@mail.ru*

Цыкал Л. В.

*студент,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при президенте РФ, филиал (г. Калуга)
e-mail: tsikal25@mail.ru*

БРИКС – будущий фундамент мировой экономики

В статье рассмотрены позиции стран БРИКС. На основе анализа макро- и микропоказателей представлены тенденции и перспективы развития этих стран. Так же выявлены реалии для достижения геополитического лидерства на основе естественных и наращенных преимуществ.

Ключевые слова: БРИКС, прогнозный рейтинг, темпы роста, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Nersisyan L. K.

*PhD (Economics), associate professor, associate professor
of the Economics and Management department, Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration, Kaluga Branch*

Tsykal L. V.

*Student of Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Kaluga Branch*

BRICS – the future foundation of the world economy

The article deals with the position of the BRICS countries. Tendencies and prospects of development of these countries are presented on the basis of the analysis of macro and micro indicators. Also, realities are revealed for achieving geopolitical leadership on the basis of natural and accrued benefits.

Keywords: BRICS, forecast rating, growth rate, costs for scientific research and experimental development.

БРИКС (от англ. BRICS – Brasilia, Russia, India, China, South Africa)– группа быстроразвивающихся стран, объединивших свою растущую экономическую мощь для достижения лидерских позиций в мировой экономике.[1] В будущем эти страны имеют хорошие шансы перерасти в

большое геополитическое влияние, потому что, как мы видим в настоящее время на примере США, экономическое развитие и политическое влияние очень взаимосвязаны. Надо признать, что эти стремления не без основания: этим странам принадлежит 26% территории земли, 43% населения, 32% пахотных земель, 40% производства пшеницы, 50% производства свинины, 30% производства мяса птицы и говядины 32% пахотных земель. Россия, КНР и Индия – державы, обладающие 5190 ядерными боезарядами.[2] Объем прямых иностранных инвестиций в экономики БРИКС уже на сегодня превысил 270 млрд долл., что составляет одну пятую часть общемирового потока прямых иностранных капиталовложений. Конкурентные преимущества данной группы связаны с углеводородными ресурсами России, относительно дешевыми трудовыми ресурсами Китая и Индии, природными ресурсами ЮАР, доминированием Бразилии в производстве сахара, сои, железной руды, этилового спирта и электроэнергии из отходов сахарного тростника. Уже сейчас совокупный ВВП стран БРИКС составляет около 15 трлн долларов США, или более 25% мирового ВВП. Совокупный золотовалютный резерв БРИКС превышает резерв стран «семерки» — около 1,5 трлн долларов.[2] Прежде всего, страны БРИКС перспективны своими быстро развивающимися рынками, привлекающими все больше иностранных инвестиций, и экономической политикой в целом. Поэтому именно группа этих стран пока медленно, но верно меняет экономические ориентиры всей мировой экономики и в будущем намереваются сменить развитые страны на лидирующих позициях.

Эксперты PwC прогнозируют, что к 2050 году Индия и Китай станут главными мировыми поставщиками продовольственных товаров и услуг, а Россия и Бразилия основными экспортерами сырьевых ресурсов.[7] Что касается ЮАР, присоединившейся к этому союзу в 2011 году и явно непохожей на страны БРИКС по развитию экономики и потенциалу, но она вписывается в эту группу по своим политическим амбициям. Итак, в 2050 году рейтинг доминирующих стран по валовому внутреннему продукту (ВВП) — одному из основных экономических показателей стран в мировой торговле приведем в таблице 1 и для сравнения возьмем тот же самый показатель для 2014 года.

Анализируя показатели таблицы 1, можно сделать вывод, что к 2050 году на лидирующие позиции поднимутся Китай и Индия, Бразилия — 5-е место, обогнав по своему развитию Японию и Германию, Россия на 8 месте, а ЮАР довольствуется лишь 27 местом, незначительно улучшив свои позиции.

Прогнозный рейтинг стран по размеру ВВП

Место	Страна	2050 г. ВВП (по ППС), млрд долл.	2014 г. ВВП (по ППС), млрд долл.
1	Китай	61079	17632
2	Индия	42205	17416
3	США	41384	7277
4	Индонезия	12210	4788
5	Бразилия	9164	3621
6	Мексика	8014	3559
7	Япония	7914	3073
8	Россия	7575	2587
9	Нигерия	7345	2554
10	Германия	6338	2435
....
27	ЮАР	683	683

Источник: база данных МВФ «Перспективы развития мировой экономики» (по состоянию на октябрь 2014 года) для расчета показателей за 2014 год; прогнозные оценки РвС на 2030 год и 2050 год.

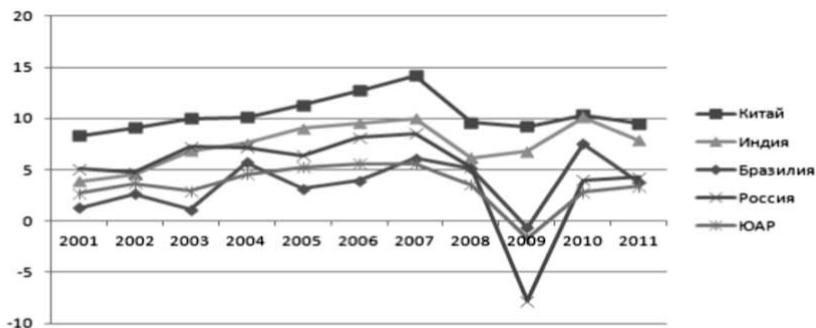


Рис. 1. Темпы роста ВВП стран БРИКС %

Источник: The World Bank Group.

Ссылаясь на рисунок 1, можно сделать вывод, что большую устойчивость, чем развитые страны, группа БРИКС демонстрировала и в условиях мирового финансового кризиса, обеспечив 30% прироста мирового ВВП и удвоив за последние 5 лет свою долю в объеме мировых инвестиций в целом. Почему расстановка сил в будущем именно такая? Чтобы ответить на этот вопрос стоит рассмотреть срез экономики каждой страны БРИКС отдельно.

Китай является главной составляющей фундамента мирового рынка будущего. Эта страна значительно опережает представителей БРИКС по торговым связям и масштабу экономики в целом. Является крупным поставщиком товаров во многие страны мира. Наиболее крупными внешнеторговыми партнерами КНР в 2014 г. были страны Азии, на которые приходилось 693,06 млрд. долл. (-5,9%), так же страны Европы – 242,04 млрд. долл. (+10,0%), Северной Америки – 184,77 млрд. долл. (+4,3%), Латинской Америки – 80,08 млрд. долл. (+5,9%), Африки – 69,93 млрд. долл. (-3,9%), Океании – 54,13 млрд. долл. (+16,3%). На данный момент общие макроэкономические показатели Китая выглядят вполне многообещающе. Уровень инфляции, состояние платежного баланса, величина государственного долга, уровень инвестиций и открытость для внешней торговли находятся в стабильном состоянии. А на микроуровне Китай превышает средние показатели для крупных развивающихся стран. По последним данным МВФ, эта страна уже нарастила долю в мировом выпуске до 16,48%, опередив своего главного конкурента – США, т. к. этот же показатель у этой страны составляет 16,28%. А еще 14 лет США производили в 3 раза больше товаров, чем Китай. И этот процесс роста, по моему мнению, уже не обратим и с каждым годом «поднебесная» будет только наращивать экономическую мощь, т. к. эта страна стремится рационально использовать все свои преимущества и задействовать свои ресурсы во всех отраслях экономики.[8]

Следующей по величине экономикой в 2050 году по прогнозам обладает Индия. Текущее состояние экономики этой страны оценивается как стабильное, хотя имеют место свои трудности. Важной задачей для превращения Индии в мировую державу является возврат к былым показателям роста ВВП на уровне 7–8% в год, против 4,7% 2014 года (по данным ЦСО Индии). Для этого стране необходимо решить ряд важных проблем: справиться со снижением притока иностранных инвестиций, с нестабильностью курса национальной валюты по отношению к доллару США, реформировать сельское хозяйство и систему налогообложения, ускорить реализацию инфраструктурных программ, стабилизировать уровень инфляции в сфере продовольствия, расширить использование технологий и повысить грамотность населения. Как утверждает автор акронима БРИК Джим О’Нил, проблемы Индии «решаются политической волей лидеров страны».[1] На данный момент самым быстроразвивающимся в структуре индийской экономики является сектор услуг. Он составляет 60% ВВП, обеспечивает занятость большей части населения Индии и основной приток ПИИ.

Главными партнерами этой страны является Китай (доля в экспорте – 4,8%, в импорте – 11,5%), США (доля в экспорте – 12,6%, в импорте – 4,8%) и ОАЭ (доля в экспорте – 9,9%, в импорте – 6,6%).[3]

Бразилия – одна из крупнейших региональных держав, которая ставит перед собой цель повышения своей роли в принятии мировым сообществом политических и экономических решений. Эта страна славится своим хорошо развитым сельским хозяйством, сферой услуг, обрабатывающей промышленностью и горнодобывающим комплексом. Бразилия является мировым лидером по добыче железной руды (20%) и монополистом по добыче ниобия (95%). Страна занимает второе место в мире по производству марганца (13%) и тантала (16%), входит в первую пятерку государств по добыче бокситов, олова, лития, магния и находится на шестом месте по запасам урана. За счет собственного производства в стране обеспечивается до 90% внутреннего спроса на промышленные товары. На машины и оборудование спрос удовлетворяется более чем на 80%. Целый ряд конкурентоспособных бразильских товаров (воздушные суда, автобусы, автомобили, грузовики, тракторы и дорожно-строительные машины, энергетическое оборудование, электробытовая и электронная техника и др.) поставляется на мировой рынок. Несмотря на все преимущества экономики этой страны, на данный момент, она, как никогда, близка к краху. В 2014 году вследствие нестабильной экономической ситуации в мире курс бразильской валюты снизился до 3 реалов за доллар США. По итогам этого года экспорт и импорт в национальной валюте вырос за счет повышения цен, но сократился в долларовом эквиваленте. Но реализуемая правительством Бразилии антикризисная политика позволяет поддержать незначительные темпы роста экономики. Динамика роста ВВП в последний год составила 1,9–2,4%. [6]

Россия по темпам роста ВВП заметно отстает от стран БРИКС. В перспективе до 2050 года средний темп прироста реального ВВП составит 2,1%. По этому показателю в будущем она окажется ближе не к БРИКС, а к замедляющимся европейским экономикам. Проблема состоит в том, что доля инвестиций в ВВП в России низка, и данные вложения не являются приоритетными в развитии. Причиной здесь можно считать высокий уровень коррупции и неэффективное распределение доходов населения. Это связано как с нестабильностью мировых цен на нефть, так и с исчерпаемостью данного ресурса. Российская экономика является девятой по величине в мире. Россия является одной из ведущих стран экспортеров нефти и природного газа. На сектор услуг приходится примерно 58% от объема ВВП, государственное управление,

здравоохранение и образование составляют 12% ВВП; недвижимость 9%; транспорт, складское хозяйство и связь ещё 7% ВВП. Промышленность составляет 40% общего объема производства. Наиболее важные сегменты промышленности: горная промышленность – 11% ВВП, обрабатывающая промышленность – 13% и строительство 4% ВВП. На сельское хозяйство в России приходится около 2% ВВП.[5]

Южно-Африканская Республика является крупнейшей экономикой в Африке, но в мировой экономике – 35-е место. В экономике ЮАР на долю услуг приходится около 73% ВВП. Наиболее важными услугами являются: финансы, недвижимость и бизнес услуги, они составляют 21.2% ВВП; государственные услуги ещё 13.6% ВВП; оптовая и розничная торговля, общественное питание и гостиничный бизнес 12.5% ВВП; транспорт, складское хозяйство и связь 9%. На производство приходится 15.3% ВВП; Южная Африка богата природными ресурсами и является ведущим производителем платины, золота, хрома и железа, поэтому добыча полезных ископаемых составляет 5.1% ВВП. Сельское хозяйство в ЮАР составляет примерно 2.2% ВВП, по итогам года ВВП ЮАР вырос на +1.6% и составил 351 млрд. долларов.[5]

Если говорить об общих преимуществах стран БРИКС перед мировой элитой настоящего, то Россия, ЮАР и Китай имеют сравнительно низкие государственные задолженности по сравнению с развитыми странами. По данным МВФ на 2011 год, задолженность России составила 9,6% от ВВП, ЮАР – 38,8%, Китая – 25,8%, тогда как у США этот показатель равен 102,9%, Германии – 81,5%, и рекордным долгом обладает Япония – 229,8%.[6] Так же в странах БРИКС замечена тенденция роста числа компаний, входящих в число наиболее крупных глобальных компаний по объему выручки. Этот факт нашел и отражение в том, что среди стран, входящих в БРИКС наблюдается рост количества компаний, инвестирующих в НИОКР (см. табл. 2). И все вышеперечисленные факторы конечно же благотворным образом сказываются на инвестиционной привлекательности стран, создавая условия для повышения экономических показателей за счет иностранных капиталовложений.

Как видно из таблицы 2 для большинства стран наблюдается рост расходов на НИОКР в течение рассмотренного периода. В странах БРИКС затраты на научно исследовательские и опытно-конструкторские работы в 2013 г. составили 375 млрд. долл., что в 1,6 раз больше 2010 г. В 2014 г. они увеличились до 407 млрд. долл., или на 8,5% по сравнению с предыдущем годом данного периода. В общем объеме мировых затрат на НИОКР доля стран БРИКС в 2013 г. составила 24,07%, что в 1,3 раза больше, чем в 2010 г., а в 2014 г. этот показатель увеличился до 24,97%.

Затраты на НИОКР в странах БРИКС в 2010-2013 гг., млрд долл.

Страны	2010	2011	2012	2013	2014
Китай	149,3	177,3	232,0	258,0	284,0
Индия	32,5	38,4	40,0	42,2	44,0
Бразилия	23,9	27,9	30,0	31,0	33,0
Россия	22,9	35,7	38,0	38,0	40,0
ЮАР	4,9	5,3	6,0	6,0	6,0
БРИКС	233,5	284,6	346,0	375,0	407,0

Источник: The world bank, Indicators // <http://data.worldbank.org/indicator>

В заключение стоит отметить, что страны смогут обеспечить себе лидирующие позиции, если будут продолжать проводить политику, нацеленную на наращивание экономической силы и эффективное использование собственных преимуществ. А те страны, которые будут нацелены на инновационный путь развития и эффективную инвестиционную политику смогут реализовать прогнозы. Потому что в общем страны БРИКС целенаправленно продолжают стремиться к экономическому лидерству и отстаивают свои политические и экономические интересы, создавая уже собственные международные институты. Об этом можно судить по Банку развития БРИКС, который готов к осуществлению возложенных функций.

Используемые источники

1. Джим О'Нил. Карта роста. Будущее стран БРИК и других развивающихся рынков [Текст] // Альпина бизнес букс. – Москва, 2013.
2. Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС: научный доклад к 7 саммиту БРИКС (сокращенная версия) / Под ред. В.А. Садовниченко, Ю.В. Яковца, А.А. Акаева. – М.: МИСК – ИНЭС – НКИ БРИКС, 2014.
3. Статистика Министерства торговли и промышленности Индии / Government of India, Ministry of commerce and industry, department of commerce [сайт] – URL: <http://commerce.nic.in/eidb/default.asp>.
4. Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты: Сб. статей / Под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. – М.: РУДН, 2013. – 429 с.

5. Сравнительная характеристика экономики стран большой семерки и стран БРИКС по состоянию на 19.08.2014. – 2-я часть. <http://www.finbk.ru/wnews/231>.
6. Экономика Бразилии. Состояние экономики Бразилии и ее роль в мировом хозяйстве [сайт] – URL: <http://www.ereport.ru/articles/wecconomy/brazil.htm>.
7. Экономический прогноз «Мир в 2050 году» [сайт] – URL: http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2015/economic_forecast_2050.jhtml.
8. Экономика Китая. Структура экономики КНР. [сайт] – URL: <http://www.ereport.ru/articles/wecconomy/china2.htm>.

Понкратова М. Н.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: ponkratova-mn@mail.ru*

Научно-теоретическое значение финансового контроля в государстве

В различных аспектах финансовая деятельность является предметом контроля с давних времен. В общем смысле финансовый контроль определяется процессом, предполагающим, что использование финансовых ресурсов соответствует их эффективному использованию и выполнению поставленных менеджментом целей, а также обеспечивает возможность принятия решений в государственном масштабе.

Ключевые слова: *финансовый контроль; публичные финансы; государство; ресурсы.*

Ponkratova M. N.

competitor, Russian academy of entrepreneurship

Scientific and theoretical meaning of the financial control

In various aspects of financial activity is monitored from the earliest times. In general sense financial control determined by the process, which means that the use of financial resources consistent with their effectively use an fulfillment of management objectives and ensures that decision making on a national scale.

Keywords: *financial control, public finance, government, resources.*

Определение финансового контроля в научной литературе содержит различные толкования. Представители европейской научной школы¹ определяют необходимость финансового контроля исходя из объективных причин, прежде всего, контроля собственности, товарного производства и наконец, движения денежных потоков. Контроль был и продолжает оставаться одним из факторов, которые оказывают влияние и стимулирование экономического прогресса.

В более широком смысле понятие контроль ассоциируется с процессом непрерывной или периодической деятельности для мониторинга, принятия мер и наблюдению за текущей ситуацией². Наличие контроля свидетельствует о периодической проверки знаний; тщательного обследования каких-либо недостатков процесса. Под недостатками следует понимать — отсутствие соответствия с заданными правилами,

¹ Ghita M. — «Financial control component of the market economy», Universitaria Publishing House, Craiova, 1995

² Дубинский А.М. Налоговые органы России: теория и практика финансового контроля: монография / Отв. ред. С.В. Запольский. — М.: КОНТРАКТ, 2014. — С. 112.

либо их коррекция. На практике, контроль присутствует во всех социальных сферах, от политики до экономической сферы, где он формализуется в более узкий сегмент финансового контроля.

Становление как отдельной формы управления – независимого финансового контроля, пришлось на начало 30-х гг. XX века в связи с мировым экономическим кризисом 1929–1933 гг., что позволило не только переосмыслить причины его возникновения, но и сформировать основы контроля бухгалтерского и финансового учета. В начале 40-х гг. под влиянием развития независимого финансового контроля была образована Международная федерация бухгалтеров (IFAC), разработаны Международные стандарты аудита. Позднее к середине 80-х гг. XX века его форма была преобразована в системно-ориентированный контроль, в некоторых научных источниках трактуется, как системно-ориентированный аудит. И наконец завершающий этап своего эволюционного развития с начала 2000-х гг. он получит в виду развития информационных и дистанционных технологий, повышающих риск возникновения кризисных явлений.

Активное развитие рыночных механизмов при вовлечении капитала, предопределило становление новых методов и процедур финансового контроля в отечественной практике. Как справедливо отмечает Арабян К.К.³, до перехода на рыночный путь развития в Российской Федерации фактически существовал только государственный финансовый контроль. Такая позиция отражена в научных трудах и исследованиях отечественных ученых, в частности Ялбулганова А.А., Ияшвили В.Б., Мазановой М.Б., Быстрякова А.Я. и других. После перехода на рыночную экономику система государственного финансового контроля существенным образом изменилась. Автор обращает внимание на то, что финансовый контроль является безусловно эффективным и важным инструментом, позволяющим минимизировать спектр разнообразных рисков, потерь, ошибок и недобросовестных действий как на микро-, так и на макроуровнях.

Большинство представителей отечественной научной мысли характеризуют финансовый контроль, как форму периодического или постоянного контроля за состоянием финансовых и бухгалтерских документов, отчетности в соответствии с законодательством. Вместе с тем, отдельные авторы, выделяют более комплексные определения финансового контроля, к ним в частности относятся следующие:

³ Арабян К.К. Единая концепция финансового контроля в Российской Федерации // Аудитор. – 2014. – № 2. – С. 49–54.

- Шохин С.О.⁴ выделяет финансовый контроль с точки зрения системы инструментов и отдельных методов в аудите.
- Данилевский Ю.А. дает определение финансовому контролю, как отдельной части механизма управления экономикой⁵.
- Мандрица В.М. и его соавторы понимают под финансовым контролем, совокупность каких-либо действий или операций, направленных на проверку достоверности учета⁶.

Анализируя приведенное выше позиции можно сказать, что любая контрольная деятельность подразумевает обязательность контрольных процедур для выявления последствий и получения информации по определенному экономическому явлению с целью установления отклонения от заданной цели или положений законодательных документов. Одной из обязательных функций государственного финансового контроля является проверка соблюдения бюджета по финансированию различных программ и мероприятий, запланированных в отчетном периоде.

В сфере общественных финансов, финансовый контроль охватывает все правовые нормы, регулирующие социальные отношения между субъектами — (государственные и / или административные единицы и территории), функции которых установлены законодательными актами в государстве.

Представители зарубежной научной школы определяют финансовый контроль, как одну из форм независимой деятельности по выявлению отклонений от норм финансового законодательства и установления ответственности за выявленные нарушения. Дэвис⁷ определяет финансовый контроль на уровне государства как отдельный компонент экономического контроля, поскольку материальные и финансовые ресурсы находятся в ведении государственных компаний. По мнению автора, осуществление финансового контроля позволяет сформировать полную картину по использованию государственных средств, обеспечить финансовое равновесие и экономическую эффективность развития национальной экономики для достижения социального прогресса.

⁴ Шохин С.О. Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации. — М.: Финансы и статистика, 2009. — С. 352.

⁵ Данилевский Ю.А., Овсянников Л.Н. Финансовый контроль: нарушения и наказания // Бухгалтерский учет. — 2004. — № 3. — С. 12–18.

⁶ Мандрица В.М., Рукавишникова И.В., Дружинин Д.Н. Финансовое право / Под ред. В.М. Мандрицы. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. — С. 445.

⁷ Davis C., Schiller M., Wheeler K. IT Auditing: Using Controls to Protect Information Assets. McGraw Hill Companies, USA, 2007.

Некоторые зарубежные специалисты исследуя данную проблематику не делают различия между определением финансового контроля и государственного финансового управления, характеризуя его как составляющую часть деятельности финансового управления в государстве для цели проверки эффективности использования средств и соблюдения законодательства⁸.

В то же время, представители отечественной научной школы в сфере публичных финансов не всегда отождествляют функцию по нарушению бюджетного законодательства за институтом финансового контроля, который включает в себя несколько десятков различных министерств и ведомств, объединенных и наделенных контрольными и ревизионными полномочиями⁹. С такой позицией согласна и Саттарова С.Н.¹⁰, считающая, что свою финансовую политику государство реализует через создаваемую им систему органов государственного финансового контроля, поскольку именно финансовый контроль обеспечивает эффективное государственное управление механизмом образования, распределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образований.

Одной из форм финансового контроля является — налоговый контроль, поскольку налоговое законодательство является составной частью финансового права, а налогообложение является частью общественных финансов. Использование налогового контроля позволяет контролировать доходную часть бюджета государства, в т.ч. его целевое использование¹¹. Кроме того, значение налогового контроля связано с необходимостью мониторинга использования государственного имущества от растраты, хищений или злоупотреблений.

Разделяя позицию зарубежных специалистов и соглашаясь с тем, что основной целью финансового контроля в сфере публичных финансов является обеспечение контрольных мероприятий за расходованием государственных ресурсов для их эффективного использования считаем, что его функционирование в государстве обеспечивает триединство методов, средств и способов контроля, поскольку:

⁸ Menski W. Comparative law in a global context. Cambridge, 2006.

⁹ Комягин Д.Л. Ответственность за нарушения бюджетного законодательства // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2014. — № 6. — С. 10–19.

¹⁰ Саттарова Н.А. Некоторые вопросы финансового контроля при осуществлении государственных и муниципальных закупок // Юридический мир. — 2014. — № 1. — С. 56–60.

¹¹ Гладкова В.Е. Правовые основы налогового контроля в Российской Федерации: Монография. — М.: МАГМУ, 2011. — С. 118.

1. Финансовый контроль является инструментом, с помощью которого возможно урегулировать последствия нерационального использования финансов, как в рамках одной экономической единицы, так и на уровне государства в целом при достижении целей долгосрочной бюджетной политики.

2. Финансовый контроль служит интересам хозяйствующих субъектов посредством предотвращения нарушений и отклонений от внутренней политики компании.

3. Финансовый контроль служит интересам партнеров хозяйствующих субъектов, что дает более точную информацию об экономической ситуации компании или группы.

С учетом вышеизложенного считаем, что государственный финансовый контроль на макро уровне, представляет собой компонент экономического контроля, связанного с проверкой использования государственного имущества, материальных и финансовых средств для достижения финансового баланса, социального прогресса и эффективной экономической жизни. На микроуровне – государственный финансовый контроль представляет собой мониторинг и ревизию действий и решений ключевого менеджмента с целью выявления искажений и нарушений в планировании, бюджетировании, бухгалтерском учете и отчетности. При этом в понятие мониторинг и ревизия мы вкладываем комплекс различных мероприятий при осуществлении функций проверки.

Используемые источники

1. Дубинский А.М. Налоговые органы России: теория и практика финансового контроля: Монография / Отв. ред. С.В. Запольский. – М.: КОНТРАКТ, 2014.
2. Арабян К.К. Единая концепция финансового контроля в Российской Федерации // Аудитор. – 2014. – № 2.
3. Шохин С.О. Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации. – М.: Финансы и статистика, 2009.
4. Данилевский Ю.А., Овсянников Л.Н. Финансовый контроль: нарушения и наказания // Бухгалтерский учет. – 2004. – № 3.
5. Мандрица В.М., Рукавишников И.В., Дружинин Д.Н. Финансовое право / Под ред. В.М. Мандрицы. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.
6. Комягин Д.Л. Ответственность за нарушения бюджетного законодательства // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2014. – № 6.

7. Саттарова Н.А. Некоторые вопросы финансового контроля при осуществлении государственных и муниципальных закупок // Юридический мир. – 2014. – № 1.
8. Ghita M. – «Financial control component of the market economy», Universitaria Publishing House, Craiova, 1995.
9. Davis C., Schiller M., Wheeler K. IT Auditing: Using Controls to Protect Information Assets. McGraw Hill Companies, USA, 2007.
10. Menski W. Comparative law in a global context. Cambridge, 2006.
11. Гладкова В.Е. Правовые основы налогового контроля в Российской Федерации: Монография. – М.: МАГМУ, 2011.

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры
e-mail: proninanet@yandex.ru*

Системный подход к проектированию службы внутреннего контроля на предприятии

В статье представлены основные элементы проектирования службы внутреннего контроля с точки зрения теории систем.

Ключевые слова: проектирование, служба внутреннего контроля.

Pronina A. M.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department «Accounting, analysis and audit»,
Surgut State University, Khanty-Yugra*

Systematic approach to the design of internal control in the enterprise

The paper presents the main elements of the design of internal control in terms of systems theory.

Keywords: design, internal control service.

Исходя из методологических постулатов теории систем для того чтобы предполагаемая система смогла выполнять определенные ей функции, она должна обладать определёнными свойствами, которые позволят при проектировании определить: цель, задачи, формы, методы, средства, инструменты ее функционирования. Эти блоки можно укрупнено представить в виде правил проектирования и организации деятельности субъекта (в данном случае службы внутреннего контроля). Основной задачей при проектировании в данном случае является необходимость полного и непротиворечивого охвата всех типов информационных связей с использованием системного подхода (рис. 1).

Внутренний контроль, являясь элементом сложной экономической системы управления предприятием, обладает отличительной особенностью, которая заключается в том, что неотъемлемой частью контура его функционирования является человек, т.е. активный элемент, что вызывает ряд особенностей (допущений исходя из теории проектирования системы):

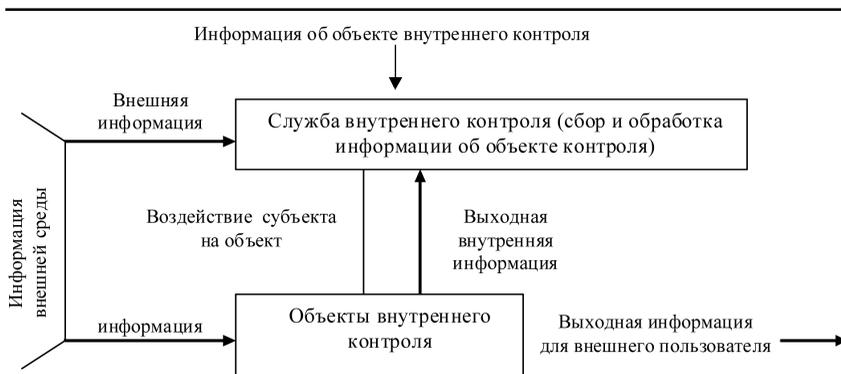


Рис. 1. Информационные связи в системе внутреннего контроля предприятия при ее проектировании

1) возможная изменчивость отдельных параметров системы, а также возможной стохастичности поведения, как субъекта, так и объекта системы;

2) способность противостоять отрицательным факторам, тормозящим развитие системы, или изменять их в зависимости от мнения человека;

3) необходимость учета личностного, интеллектуального элемента функционирования системы.

Данные особенности определяют общие закономерности проектирования и функционирования сложных систем, которые применимы и к системе внутреннего контроля.

Использование системного подхода позволяет создать упрощенное представление о проектируемой службе внутреннего контроля с помощью инструментов моделирования. Как известно, по целевому назначению модели подразделяются на модели структуры, функционирования, стоимостные и другие. В данной статье кратко рассматриваются теоретические подходы к применению модели структуры.

Модели структуры позволяют отразить связи между элементами в системе внутреннего контроля и среды, в которой она функционирует через информационные входы и выходы. Модель структуры реализуется через механизм организации службы внутреннего контроля в зависимости от специфики функционирования предприятия, его организационной структуры, параметров его развития в экономической системе и других субъективных и объективных факторов, определяющих особенности построения данной модели.

Используя концептуальные положения принципов целостности и разнообразия в моделировании, система внутреннего контроля рассматривается как целостность, которая представляет собой часть более сложной системы (системы управления) с особыми свойствами, элементами и подсистемами. Ее элементами выступают сферы деятельности предприятия. Оставаясь относительно обособленными, они в то же время взаимосвязаны, при этом каждая из них, в свою очередь, является также системой (рис. 2).



Рис. 2. Упрощенная модель системы внутреннего контроля в системе управления предприятием

Возможны три подхода к применению модели структуры при проектировании службы внутреннего контроля: централизованный, децентрализованный и смешанный. При первом подходе осуществление контрольных процедур регламентируется из единого центра. Второй подход предполагает индивидуализацию процедур для каждой структурной единицы. Хотя он обеспечивает максимальную адекватность контрольных процедур характеру деятельности каждого структурного подразделения, в современных условиях в чистом виде он вряд ли применим. Наконец, возможно сочетание элементов первого и второго подходов.

Опыт ряда предприятий, реализующих функции внутреннего контроля, подсказывает, что наиболее приемлемым сегодня остается централизованное контрольное регулирование, которое предусматривает ус-

тановление основополагающих правил и принципов внутреннего контроля, обеспечивающих доступность и полезность информации. Такое регулирование состоит в идентификации правил и принципов, а также в определении круга приемов и способов его осуществления. Общие правила и принципы конкретизируются исходя из условий деятельности предприятия, стратегии развития, особенностей каждой структурной единицы, квалификации персонала, имеющейся технической базы. Однако необходимо по возможности учесть и преимущества третьего подхода, то есть сохранение общих правил осуществления процедур внутреннего контроля, установленных на предприятии, и выработке особых правил с учетом особенностей каждой структурной единицы.

Основными организационными задачами проектирования структуры службы внутреннего контроля являются:

1. Рациональное распределение функций, ответственности и компетенций контролеров, обеспеченное правами и инструментами их выполнения.
2. Доступность, надежность, своевременность информационного обеспечения выполнения контрольных процедур.
3. Соответствие трудовых затрат и понесенных расходов на проведение контрольных процедур задаче, поставленной службе внутреннего контроля.
4. Непрерывное развитие и совершенствование системы внутреннего контроля в соответствии с меняющимися целями и задачами управления.
5. Определеение приоритетности задач, требующих быстрого или менее быстрого решения службой внутреннего контроля.

При проектировании службы внутреннего контроля на предприятии необходимо учитывать ряд принципов, а именно:

- объективность;
- непреднамеренность;
- добросовестность;
- ответственность;
- согласованность процедур аудита и контроля, при которой данные процедуры не дублируют друг друга;
- независимость деятельности рассматриваемых подразделений от менеджмента той ступени управленческой иерархии, на которой они непосредственно функционируют;
- создание «сквозных» показателей единого информационного поля, стандартов выполнения бизнес-процессов, целевых результативных показателей, как объектов внутреннего контроля.

Таким образом, при проектировании службы внутреннего контроля на предприятии возможно применение основополагающих принципов теории систем и инструментария моделирования, обеспечивающих наиболее целостное представление структуры, информационных связей и итоговой информации о результатах управленческого воздействия субъекта контроля на объекты внутреннего контроля.

Используемые источники

1. Сомик К.В. Связные информационные структуры. — М.: Финансы и статистика, 1997 г.
2. Евдокимова А.В., Пашкина И.Н. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации. — М.: Дашков и Ко, 2009. — 208 с.

Решетов К. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
НОУ ВПО Национальный институт бизнеса
e-mail: konstantvip@yandex.ru*

Применение метода оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур в современных условиях глобализации

В данной статье представлен авторский метод «пороговых значений», с помощью которого можно оценить комплексный потенциал конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур и сравнить его с аналогичным показателем компаний-конкурентов, прежде всего, компаний международного уровня. Также в исследовании приведена модель структуры факторов конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур, использование на практике которой может позволить этим организациям стать более конкурентоспособными на мировом рынке.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, уровень конкурентоспособности, потенциал конкурентоспособности, предпринимательство, предпринимательские структуры, инновации, инновационные предприятия, инновационный потенциал, глобализация, ВТО.

Reshetov K. Y.

*PhD (Economics), associate professor,
head of accounting, analysis and audit chair,
National Institute of Business (Moscow)*

The application of the method of complex estimation of the potential competitiveness of innovative business structures in modern conditions of globalization

This article presents the author's method of «threshold values», which you can use to evaluate the potential competitiveness of domestic innovative business structures and compare it with the similar indicator of competitor companies, especially international companies. Also, the study provides a model of the structure factors of competitiveness of Russian innovative business structures, the use of practice which can enable these organizations to become more competitive in the global market.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness, potential competitiveness, entrepreneurship, business structures, innovation, innovative enterprise, innovation, globalization, WTO.

Функционирование отечественных инновационных предпринимательских структур в условиях глобализации выдвигает перед ними определенные требования, при соблюдении которых эти предприятия получают возможность конкурировать с аналогичными зарубежными предпринимательскими структурами. Так, например, изучение аналитических материалов, касающихся практики функционирования ВТО, свидетельствует, что отечественные инновационные предприятия-производители товаров и услуг в рамках ВТО обязаны:

- развиваться в соответствии со стратегией добросовестной конкуренции (недопустимость противозаконных соглашений, ценового демпинга и т.п.);
- пройти процедуру предварительной квалификации товаропроизводителей (это сложная организационная процедура, которая может быть проведена, преимущественно, на уровне крупного предприятия);
- производить и поставлять продукцию, которая соответствует всем требованиям и нормам ВТО.

Если предпринимательская структура соблюдает все условия функционирования в рамках ВТО, то обеспечение конкурентоспособности ее продукции возможно при достижении и обеспечении пороговых показателей конкурентоспособности для этой продукции в рамках ВТО. Для инновационной продукции отечественных предпринимательских структур уровень ее конкурентоспособности должен определяться по следующим основным критериям:

- потребительским свойствам: это – технические; эргономические; эстетические; экономические; нормативные параметры ¹ (т.е., например, продукция должна соответствовать нормативным требованиям и нормам ВТО к качеству и безопасности товаров и услуг);
- собственно инновационности.

Для оценки конкурентоспособности всех типов инновационных предприятий-товаропроизводителей (т.е. тех, которые выводят на рынок инновационную продукцию и технологии), а также инновационных предприятий в сфере разработки и предоставления инновационных услуг, предлагается использовать *метод «пороговых значений»*. Он предполагает выявление пограничных параметров при расчете уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационной предпринимательской структуры, функционирующей в современных условиях глобализации.

¹ Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 91.

По мнению исследователей, пороговыми значениями показателей конкурентоспособности предпринимательских структур можно считать достижимый, фактически существующий и при этом эффективный уровень определенных показателей, которые дают возможность отнести предпринимательскую структуру к категории конкурентоспособных². С таким утверждением можно согласиться, следовательно, необходимо выявить основные пороговые показатели, определить общую структуру и представить формулу расчета порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИПр).

Сформулируем наше представление о структуре порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, занимающегося разработкой и производством инновационных видов продукции, услуг и технологий – для наглядности представим ее на рис. 1.

Следует отметить, что в процессе разработки данной структуры нами использовались материалы, отражающие авторское видение комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия³, а также разнообразные материалы исследовательско-аналитического характера⁴. В итоге структура (рис. 1) представлена основными компонентами общего потенциала предприятия и компонентами инновационного потенциала, характерными для данной категории инновационных предприятий, но с учетом обеспечения их конкурентоспособности в современных условиях глобализации. В указанной структуре нами выделено:

- пороговое значение уровня инновационности продукции, услуг, технологий данных предприятий (Iпр, у, т). При этом определим, что оно не может быть менее аналогичного показателя международных организаций-конкурентов (Iпр, у, тМО);

² См. напр.: Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

³ Решетов К.Ю. Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 26.

⁴ Ржевский Е., Гуськов Н. Адаптация предприятий к рынку при вступлении России в ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.promved.ru/next/article/?id=2289>; Инновационный потенциал научного центра: методологические и методические проблемы анализа и оценки / В. И. Сулов и др. – Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2007. – 276 с.

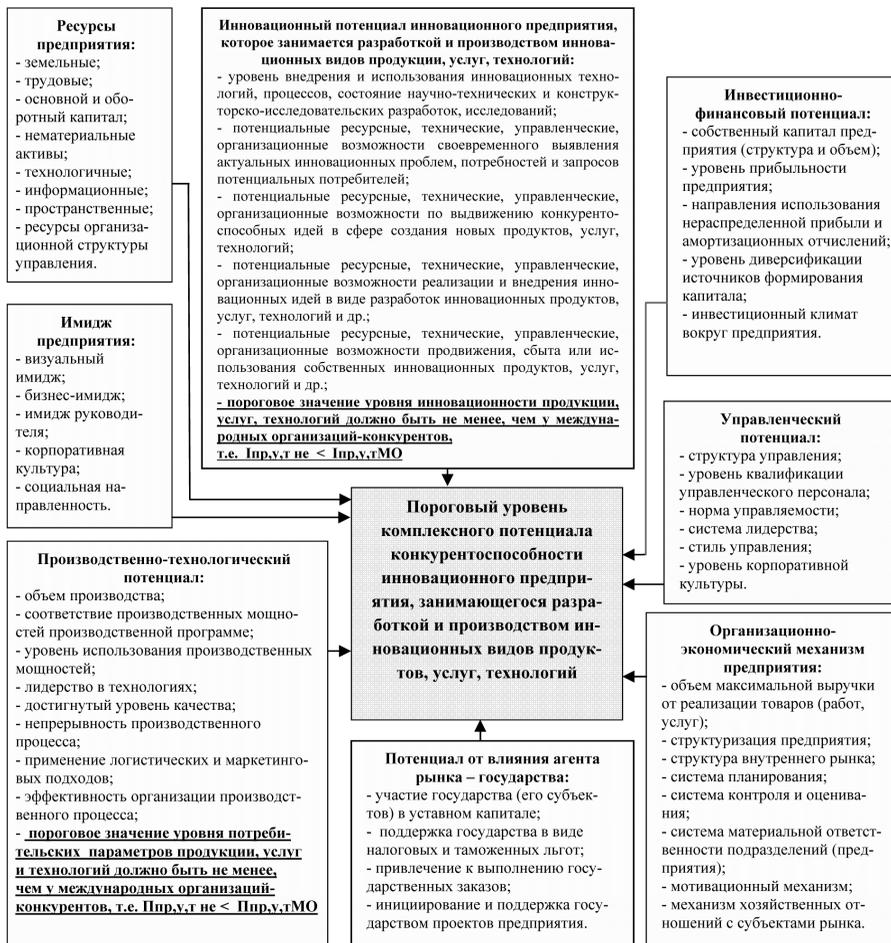


Рис. 1. Структура порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, занимающегося разработкой и производством инновационных видов продукции, услуг и технологий (авторская разработка)

- пороговое значение уровня потребительских параметров выпускаемой продукции, услуг и технологий (технические; эргономические; эстетические; экономические; нормативные) (Ппр,у,т). Определено, что оно должно быть не менее аналогичного показателя международных организаций-конкурентов (Ппр, у, тМО).

На рис. 2 представлена авторская структура порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, которое использует инновационные виды продукции, услуг, технологий в производстве собственной продукции (или при оказании собственных услуг).

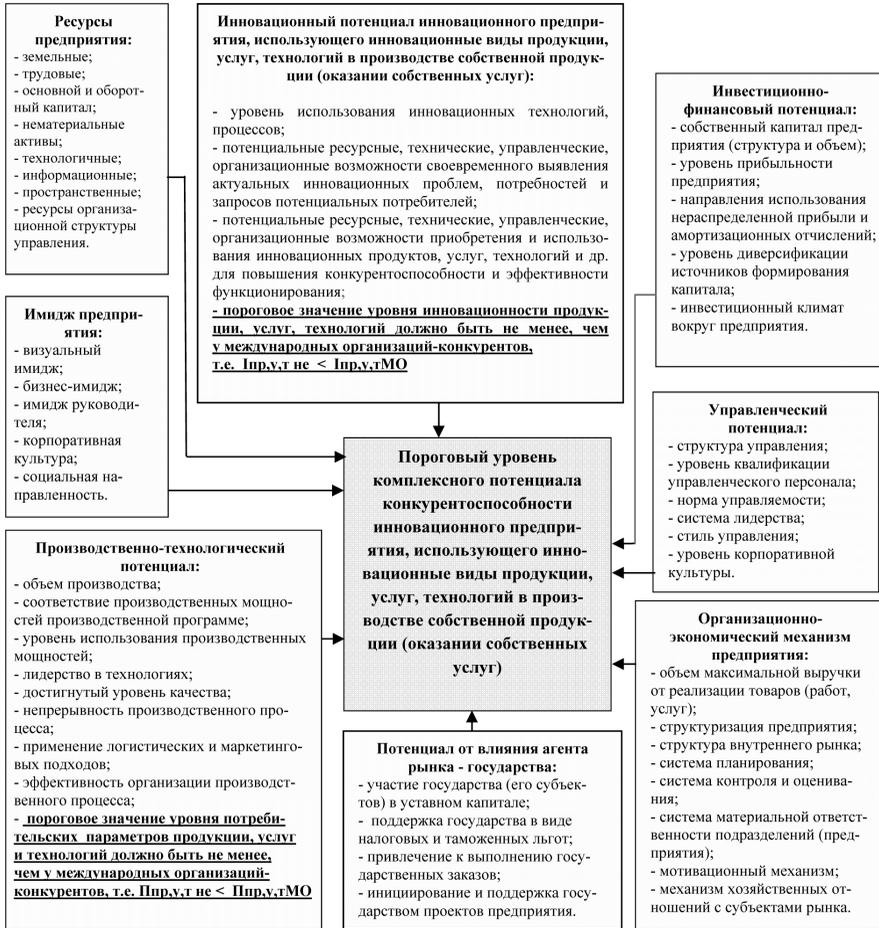


Рис. 2. Структура порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, использующего инновационные виды продукции, услуг, технологий в производстве собственной продукции (оказании собственных услуг) (авторская разработка)

В процессе разработки использовались данные, касающиеся структуры комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия⁵ и разнообразные аналитико-исследовательские материалы⁶.

Структура комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, которое использует инновационные виды продукции, услуг, технологий в производстве собственной продукции (или при оказании собственных услуг) (см. рис. 2), представлена основными компонентами общего потенциала предприятия и компонентами инновационного потенциала, характерными для этой категории инновационных предприятий с учетом обеспечения их конкурентоспособности в условиях современной глобализации. В предлагаемой структуре, являющейся авторской разработкой, выделено:

- пороговое значение уровня инновационности продукции, услуг, технологий предприятий, которые используют инновационные виды продукции, услуг и технологий в производстве собственной продукции (или при оказании собственных услуг) (Ипр, у, т). Определено, что оно не может быть менее аналогичного показателя у международных организаций-конкурентов (Ипр, у, тМО);
- пороговое значение уровня потребительских параметров выпускаемой продукции, услуг и технологий (технические; эргономические; эстетические; экономические; нормативные) предприятий, которые используют инновационные виды продукции, услуг, технологий в производстве собственной продукции (или при оказании собственных услуг) (Ппр, у, т). Определено, что оно не может быть менее аналогичного показателя у международных организаций-конкурентов (Ппр, у, тМО).

В соответствии с предложенными структурами пороговый уровень комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИПпр) можно вычислить с помощью формулы 1:

$$\text{КПКИПпр} = \sum \text{П1, П2, П3, П4, П5, П6, П7, П8} \quad (1)$$

⁵ Решетов К. Ю. Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 26.

⁶ Инновационный потенциал научного центра: методологические и методические проблемы анализа и оценки / В. И. Сулов и др. Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2007. – 276 с.; Ржевский Е., Гуськов Н. Адаптация предприятий к рынку при вступлении России в ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.promved.ru/text/article/?id=2289> и др.

где КПКИПпр – пороговый уровень комплексного потенциала конкурентоспособности инновационной предпринимательской структуры;

П1 – ресурсы инновационной предпринимательской структуры;

П2 – имидж инновационной предпринимательской структуры;

П3 – инвестиционно-финансовый потенциал инновационной предпринимательской структуры;

П4 – управленческий потенциал инновационной предпринимательской структуры;

П5 – производственно-технологический потенциал инновационной предпринимательской структуры (причем Ппр, у, т не $<$ Ппр, у, тМО);

Ппр, у, т – пороговое значение уровня потребительских параметров выпускаемой продукции, услуг и технологий инновационных предпринимательских структур России;

Ппр, у, тМО – пороговое значение уровня потребительских параметров выпускаемой продукции, услуг и технологий международных организаций-конкурентов;

П6 – потенциал от влияния агента рынка (т.е. государства) на инновационную предпринимательскую структуру;

П7 – организационно-экономический механизм инновационной предпринимательской структуры;

П8 – инновационный потенциал инновационной предпринимательской структуры (причем Ипр, у, т не $<$ Ипр, у, тМО);

Ипр, у, т – пороговое значение уровня инновационности продукции, услуг, технологий инновационных предпринимательских структур России;

Ипр, у, тМО – пороговое значение уровня инновационности продукции, услуг, технологий международных организаций-конкурентов.

Научная новизна данного показателя состоит в том, что впервые нами учтены особенности обеспечения конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур в условиях современной глобализации, предусмотрены пороговые значения тех показателей конкурентоспособности, которые влияют на эффективное конкурентное развитие в новых экономических реалиях.

Для расчетов по методу «пороговых значений» и в соответствии с формулой 1 при исчислении порогового значения уровня потребительских параметров выпускаемой продукции, услуг и технологий зарубежных предприятий-конкурентов могут использоваться не только показатели конкурентоспособности самих этих предприятий, но и нормативы, например, ВТО (требования и нормы к качеству и безопасности продукции, услугам), Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер, которое определяет условия применения норм санитарного и

фитосанитарного контроля в ВТО, а также Соглашение по техническим барьерам в торговле, которое определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации ВТО и т.д.⁷

Далее проведем расчеты комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИП)⁸ и порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИПпр) (формула 1) на конкретных примерах. В табл. 1 представлены значения этих показателей, рассчитанные на основании аналитических данных пяти отечественных инновационных предпринимательских структур России (или их групп) и аналитических данных инновационных зарубежных предприятий-конкурентов (по состоянию на 31.12.2014 г.).

Для расчетов определено, что значение порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИПпр) должно быть равно 8, и пороговое значение каждой составляющей – 1 – с учетом сравнения по пороговым показателям с зарубежными предприятиями-конкурентами, что определяется по формуле 1.

Расчеты показали, что значение фактического уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур выше порогового значения в Группе компаний «IT-Центр» по П7 (организационно-экономическому механизму инновационной предпринимательской структуры) и П8 (инновационному потенциалу). Это свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности Группы компаний «IT-Центр» на мировом рынке.

Далее в соответствии с выше приведенными расчетами можно сделать вывод, что в Корпорации «Элар» значение фактического уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур ниже порогового значения по П5 (производственно-технологическому потенциалу инновационной предпринимательской структуры). Данный результат свидетельствует о необходимости для данной компании повышать этот показатель, чтобы в

⁷ Петров Д. Ю. Техническое регулирование пищевой продукции в условиях вступления России в ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.myaso-portal.ru/statistivju/tehnicheskoe-regulirovanie-pishchevoy-produktsii-v-usloviyakh-vstupleniya-rossii-v-vto/>.

⁸ Формула расчета комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур взята из: Решетов К. Ю. Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 26.

Таблица 1

Анализ значений комплексного потенциала конкурентоспособности (КПКИП) и порогового уровня данного потенциала (КПКИПпр) ряда отечественных инновационных предпринимательских структур (по состоянию на 31.12.2014 г.)

№ п/п	Инновационная предпринимательская структура или их группы	Значение фактического уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИП)	Значение порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур (КПКИПпр)	Отклонения фактического и порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационной предпринимательской структуры («+» если КПКИП > КПКИПпр, «-» если КПКИП < КПКИПпр)
1	Группа компаний «ИТ-Центр» (многопрофильный ИТ-холдинг)	$KPKIP = 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 2 + 2 = 10$	$KPKIP_{pr} = 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 8$	+ 2
2	Корпорация «Элар» (ИТ сфера)	$KPKIP = 1 + 1 + 1 + 1 + 0,7 + 1 + 1 + 1 = 7,7$	$KPKIP_{pr} = 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 8$	- 0,3
3	ЗАО «Диаконт» (оборудование для атомной энергетики и газовой промышленности)	$KPKIP = 2 + 1 + 1 + 1 + 2,5 + 1 + 1 + 1 = 10,5$	$KPKIP_{pr} = 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 8$	+ 2,5
4	Технопарк «Космос-Нефть-Газ»	$KPKIP = 1 + 1 + 1 + 0,8 + 1 + 1 + 1 + 1 = 7,8$	$KPKIP_{pr} = 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 8$	- 0,2
5	Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины (Калужская область, г. Обнинск)	$KPKIP = 0,8 + 1 + 0,7 + 0,8 + 1 + 1 + 0,9 + 1 = 7,2$	$KPKIP_{pr} = 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 8$	- 0,8

дальнейшем иметь возможность успешно конкурировать с зарубежными компаниями на мировом ИТ-рынке. Исследования показали, что Корпорации «Элар» необходимо повышать именно уровень технологического развития, что, в свою очередь, повысит и ее инновационный потенциал.

В ЗАО «Диаконт» значение фактического уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур выше порогового значения по П1 (ресурсам инно-

вационной предпринимательской структуры) и по П5 (производственно-технологическому потенциалу инновационной предпринимательской структуры). Эти результаты свидетельствуют о высоком уровне конкурентоспособности данного инновационного предприятия, успешно функционирующего на мировом рынке. Эта компания ориентирована на производство, установку и наладку оборудования для атомной энергетики и газовой промышленности. Действительно, спрос на продукцию и услуги этого предприятия имеется в Китае, постоянно увеличивается его присутствие на рынках США и Европы.

Но, отметим, что несмотря на достаточно высокие показатели ЗАО «Диаконт», некоторые составляющие комплексного потенциала конкурентоспособности этой инновационной предпринимательской структуры находятся лишь на уровне пороговых. Среди них: ресурсы, имидж, инвестиционно-финансовый потенциал, управленческий потенциал, потенциал от влияния агента рынка (т.е. государства), организационно-экономический механизм, инновационный потенциал. Для успешного позиционирования на мировом рынке данному предприятию особенно важно повысить свой инновационный потенциал — за счет, прежде всего, использования инновационных технологий в области производства оборудования для атомной энергетики и газовой промышленности.

В Технопарке «Космос-Нефть-Газ» значение фактического уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур ниже порогового значения по П4 (управленческому потенциалу инновационной предпринимательской структуры). Данной структуре необходимо улучшить этот показатель, чтобы увеличить эффективность функционирования и уровень обеспечения своих конкурентных позиций на международном рынке. Технопарку «Космос-Нефть-Газ» следует совершенствовать стратегию управления — как в целом, так и в кадровой политике, в частности.

В соответствии с результатами расчетов значение фактического уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур ниже порогового значения и в Кластере фармацевтики, биотехнологий и биомедицины (Калужская область, г. Обнинск) — по П1 (ресурсам инновационной предпринимательской структуры), П3 (инвестиционно-финансовому потенциалу инновационной предпринимательской структуры), П4 (управленческому потенциалу инновационной предпринимательской структуры), П7 (организационно-экономическому механизму инновационной предпринимательской структуры). Несмотря на достаточно хороший имидж данного кластера в его деятельности существуют указанные проблемы, которые влияют на недо-

статочную конкурентоспособность на мировом рынке. Так, недостаточная обеспеченность трудовыми ресурсами с университетским образованием, потребность в финансовых вложениях, излишне сложная управленческая структура, недостаточно эффективный механизм организации и управления проектами негативно влияют на конкурентные позиции кластера на рынке, ухудшая их.

Далее следует сделать вывод, что с помощью осуществленных нами расчетов можно провести экспресс-оценку фактического состояния и способности инновационных предпринимательских структур успешно конкурировать на мировом рынке.

Необходимо учитывать, что позиционирование нашей страны в современных глобальных условиях и последовательное отстаивание своих интересов на международном уровне предполагает влияние на конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур множества внешних факторов. Изучение научных трудов, посвященных проблемам инновационного развития, позволило нам сформулировать перечень основных факторов конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур⁹:

1) к внешним факторам относятся: состояние и тип развития экономики; состояние государственной политики в сфере малого инновационного предпринимательства; развитие правового обеспечения предпринимательской деятельности;

2) к внутренним факторам относятся: особенности рынков, на которых функционируют предпринимательские структуры данной категории; размеры и формы собственности предпринимательских структур; состояние развития отрасли, в которой функционируют данные предпринимательские структуры; уровень информационного, кадрового, методического обеспечения; организационно-экономические особенности этих компаний.

Функционирование российских инновационных предпринимательских структур в конкурентных условиях в рамках ВТО выдвигает дополнительные внешние факторы, воздействующие на уровень конкурентоспособности этих предприятий. Нам представляется, что на уровень конкурентоспособности российских инновационных предпри-

⁹ См.: Кошелева Т.Н. Анализ моделей инновационного развития субъекта малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2011. – № 4. – С. 37–41; Amin A., Johnson S., Storey D. Small firms and the process of economic development // Journal of Regional Policy. – 1986. – Vol. 4/86. – P. 493–517; Beesley M. E. and Hamilton R. T. Small Firm's Seedbed Role and the Concept of Turbulence // The Journal of Industrial Economics. – 1984. – Vol. 33(2). – P. 217–231 и др.

нимательских структур в рамках ВТО дополнительно влияют следующие внешние факторы:

- необходимость строгого соблюдения добросовестной конкуренции в рамках ВТО;
- организационно-технический фактор – прохождение процедуры предварительной квалификации товаропроизводителей (сложная организационная процедура, которая может быть проведена, преимущественно, на уровне крупного предприятия);
- нормативно-правовые требования и нормы ВТО, касающиеся качества и безопасности продукции, которая продвигается на мировой рынок в рамках ВТО;
- продуктовый спрос на мировом рынке в рамках ВТО.

Следовательно, модель структуры факторов конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур в рамках ВТО может быть представлена в виде зависимости, описываемой следующей формулой:

$$M_{\text{фк}} \rightarrow \Phi_{\text{в1}}, \Phi_{\text{в2}}, \Phi_{\text{в3}}, \Phi_{\text{в4}}, \Phi_{\text{в5}}, \Phi_{\text{в6}}, \Phi_{\text{в7}}, \Phi_{\text{вн1}}, \Phi_{\text{вн2}}, \Phi_{\text{вн3}}, \Phi_{\text{вн4}}, (2)$$

где внешние факторы:

- состояние и тип развития экономики ($\Phi_{\text{в1}}$);
- состояние государственной политики в сфере малого инновационного предпринимательства ($\Phi_{\text{в2}}$);
- развитие правового обеспечения предпринимательской деятельности ($\Phi_{\text{в3}}$);
- необходимость строгого соблюдения добросовестной конкуренции в рамках ВТО ($\Phi_{\text{в4}}$);
- организационно-технический фактор – прохождение процедуры предварительной квалификации товаропроизводителей ($\Phi_{\text{в5}}$);
- нормативно-правовые требования и нормы ВТО относительно качества и безопасности продукции, которая продвигается на международные рынки в рамках ВТО ($\Phi_{\text{в6}}$);
- продуктовый спрос на международных рынках в рамках ВТО ($\Phi_{\text{в7}}$);

внутренние факторы:

- особенности рынков, на которых функционируют инновационные предпринимательские структуры данной категории ($\Phi_{\text{вн1}}$);
- размеры и формы собственности инновационных предпринимательских структур ($\Phi_{\text{вн2}}$);

- состояние развития отрасли, в которой функционируют данные предпринимательские структуры (Фвн3);
- уровень информационного, кадрового, методического обеспечения (Фвн4);
- организационно-экономические особенности этих предпринимательских структур (Фвн5).

Анализ всех указанных факторов конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур в рамках ВТО позволит выявлять их динамику, что, в свою очередь, приведет к точной и объективной оценке конкурентоспособности. При выявлении изменения конкретного фактора можно определить причины изменения уровня конкурентоспособности предпринимательских структур, выявить возможности перехода в новые сферы деятельности, обеспечивающие более конкурентные позиции на рынке. Полагаем, что гибкое реагирование российских инновационных предпринимательских структур в рамках ВТО на изменение внешних факторов развития может позволить использовать данные факторы как дополнительные возможности. Особенно это касается такого фактора, как «продуктовый спрос на мировом рынке в рамках ВТО (Фв7)». Своевременная оценка и выявление роста спроса на конкретную продукцию на мировом рынке в рамках ВТО может позволить улучшить конкурентные позиции предпринимательских структур, увеличить объемы сбыта продукции, расширить сегментацию рынка.

Итак, на основе метода «пороговых значений» нами был разработан показатель порогового уровня комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур, адаптированный к современным условиям функционирования российских компаний на международных рынках. Использование данного показателя вместе с оценкой в соответствии с моделью структуры факторов конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур в рамках ВТО позволит данным субъектам хозяйствования успешно интегрироваться на мировом рынке и стать на нем конкурентоспособными.

Используемые источники

1. Инновационный потенциал научного центра: методологические и методические проблемы анализа и оценки / В. И. Суслов и др. Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2007. – 276 с.
2. Кошелева Т.Н. Анализ моделей инновационного развития субъекта малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие (Тerra Humana). – 2011. – № 4. – С. 37–41.

3. Петров Д. Ю. Техническое регулирование пищевой продукции в условиях вступления России в ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.myaso-portal.ru/stati-Itervju/tekhnicheskoe-regulirovanie-pishchevoy-produksii-v-usloviyakh-vstupleniya-rossii-v-vto/>
4. Решетов К. Ю. Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. — 2015. — № 26.
5. Ржевский Е., Гуськов Н. Адаптация предприятий к рынку при вступлении России в ВТО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.promved.ru/next/article/?id=2289>.
6. Савицкая Г. В. Экономический анализ. — М.: ИНФРА-М, 2013. — С. 91.
7. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 192 с.
8. Amin A., Johnson S., Storey D. Small firms and the process of economic development // Journal of Regional Policy. — 1986. — Vol. 4/86. — P. 493–517.
9. Beesley M. E. and Hamilton R. T. Small Firm's Seedbed Role and the Concept of Turbulence // The Journal of Industrial Economics. — 1984. — Vol. 33(2).

Рудометкин А. Н.
*начальник Департамента по информационным технологиям
администрации Смоленской области
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Информационное обеспечение региональных инновационно-инвестиционных порталов

В статье обоснована роль информационно-телекоммуникационных технологий в активизации инновационной деятельности в регионах, рассмотрены особенности создания инвестиционно-инновационного Интернет-портала, предложена модель его информационного наполнения для поддержки реализации проектов на различных этапах инновационного процесса.

Ключевые слова: *инновационные процессы в регионах, инновационно-инвестиционный портал, информационное обеспечение.*

Rudometkin A. N.
*Head of the Department of Information Technology Administration
of Smolensk region*

Information support of regional innovation and investment portal

In this article the role of information and communication technologies in innovative activities in the regions is substantiated, the peculiarities of the creation of investment and innovative Internet portal is considered, a model of its content to support the implementation of projects at different innovation process stages is proposed.

Keywords: *innovation processes in the regions, innovation and investment portal, information support.*

В текущих условиях финансового кризиса в отечественной экономике, обусловленного введением санкций и падением курса национальной валюты, приводящих к масштабному оттоку иностранного капитала, особую актуальность приобретает стратегически важная задача поиска внутренних источников социально-экономического развития страны. Особенно остро данная проблема обстоит в дотационных регионах, в которых отсутствуют высокоприбыльные градообразующие предприятия, однако существуют потенциальные возможности для создания производств наукоемкой продукции, конкурентной на постсоветском рынке, а также способной в перспективе выйти на международную арену¹.

¹ Дли М.И., Михайлов С.А., Какатунова Т.В. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – № 8. – С. 41–50.

Одним из ключевых способов поддержки региональной экономики является привлечение инвестиций в реальный сектор, что может быть связано с развитием промышленного производства и сельского хозяйства за счет активного внедрения инновационных технологий и перенятия передового опыта для создания продукции с высокой добавленной стоимостью. В этой связи в регионах должна осуществляться эффективная работа по всесторонней поддержке инновационно-инвестиционной деятельности, которая будет заключаться в создании благоприятных условий для научных исследований, поиска инвесторов, организации опытного и промышленного производства, продвижения и сбыта наукоемкой продукции².

Как показывает отечественный и мировой опыт, большое значение в активизации инновационно-инвестиционной деятельности играют информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), которые обеспечивают участников инновационного процесса соответствующими сведениями о рыночной конъюнктуре, развитии различных элементов инновационной инфраструктуры, уровне организационно-экономической поддержке³.

Основные приоритеты развития информационных технологий на территориях субъектов РФ описаны в Концепции региональной информатизации до 2018 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации № 2769-р от 29 декабря 2014 года. Согласно данному нормативному документу, одним из направлений развития ИКТ является содействие инновационной деятельности в субъектах, развитие энергоэффективных технологий, а также привлечение инвестиций в региональную экономику.

В настоящее время широкое распространение в субъектах Российской Федерации получило развитие инвестиционных Интернет-порталов, которые предоставляют различную информацию о социально-демографической, экологической и экономической ситуации в регионе, климато-географических факторах, материально-технической и нормативно-правовой базе и т.д.⁴

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Четкие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 16–18.

³ Корчагин Ю.А. Региональные информационные системы // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=8&page=11>.

⁴ Гимаров В.А., Дли М.И., Круглов В.В. Задачи распознавания нестационарных образов // Известия Российской академии наук. Теория и системы управления. – 2004. – № 3. – С. 92–96.

Создание подобных региональных Интернет-порталов предполагает удобное сочетание информационного наполнение сайта с различными *Web*-сервисами, ссылками на другие *Web*-ресурсы и прочими необходимыми составляющими с максимальным удобством для различных категорий посетителей (разработчиков, инвесторов, представителей СМИ, промышленных предприятий и т.п.). При этом стоит отметить, что использование такого подхода предполагает увеличение посещаемости непосредственно без организации продвижения самого *Web*-сайта.

Основными требованиями, предъявляемыми к таким Интернет-ресурсам, является: продуманный *Web*-дизайн (сбалансированное цветовое решение без перегруженности *Web*-страниц информацией); достаточный объем актуальной и достоверной информации о социально-экономическом развитии региона и об его инновационной инфраструктуре; возможность перехода на сайты различных органов исполнительной власти; дружественный пользовательский интерфейс, который будет понятен показателям с разными информационными навыками; использование геоинформационных технологий для визуализации ресурсного потенциала региона и его материально-технической базы; организация обратной связи. В то же время следует отметить, что функционирующие сегодня инвестиционные Интернет-порталы не предоставляют достаточной информации о развитии инновационных процессов в субъектах Российской Федерации. Так, зачастую отсутствует информация о результатах проводимых в регионе научных исследований, о готовых к реализации инновационных проектах, требующих инвестиционной поддержки, об имеющемся интеллектуальном потенциале и т.д.

Как представляется, инновационно-инвестиционный портал должен обеспечивать информационную поддержку различных групп участников инновационного процесса на всех этапах его реализации — от инициирования идея до промышленного производства наукоемкой продукции⁵. В качестве источников информации могут выступать как органы исполнительной власти, так и иные хозяйствующие субъекты (например, научно-исследовательские институты, промышленные предприятия, инжиниринговые компании, консалтинговые агентства, научно-образовательные учреждения и т.д.), при этом предоставление информации может осуществляться на различной основе.

⁵ Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской Академии естественных наук. — 2009. — № 3. — С. 37–39.

На рисунке 1 представлена модель информационного обеспечения различных этапов инновационного процесса с помощью инновационно-инвестиционного портала, который будет агрегировать информацию, поступающую от различных региональных органов исполнительной власти (на примере Смоленской области). Приведенная модель не предполагает проведения дополнительных работ по сбору и обработке соответствующих сведений, т.к. необходимые данные будут выгружаться из используемых этими организациями и учреждениями информационных систем.

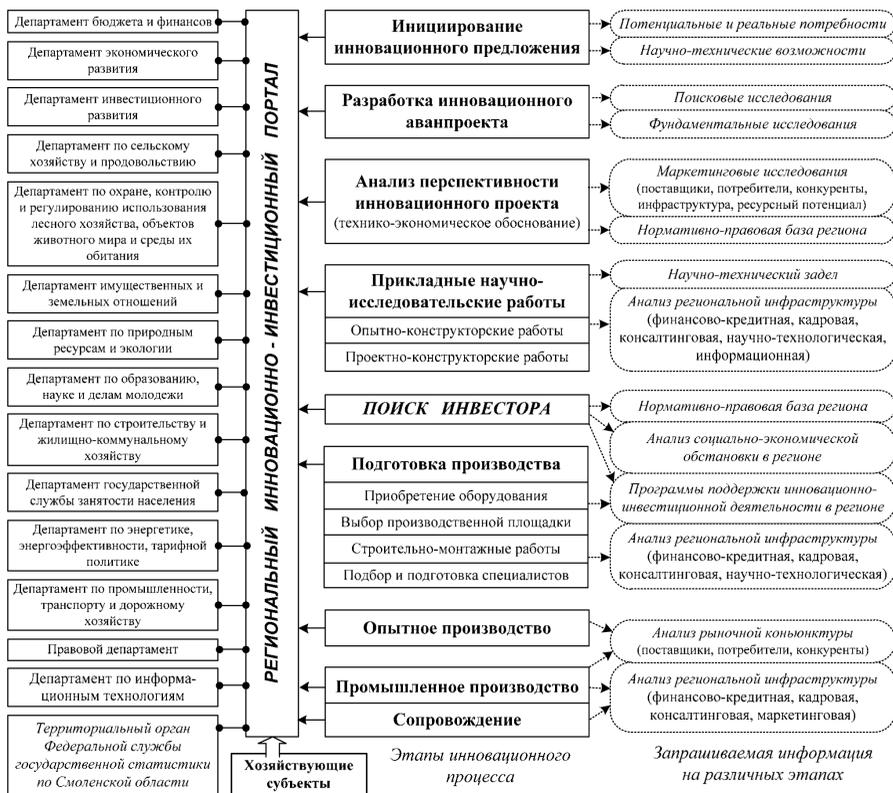


Рисунок 1. Модель информационного обеспечения различных этапов инновационного процесса на региональном уровне

В заключение необходимо отметить, что практическая реализация предложенной модели, направленное на расширение информационного обеспечения участников инновационного процесса, позволит

повысить привлекательность региона, и как следствие, привлечь дополнительные инвестиционные в регион.

Используемые источники

1. Дли М.И., Михайлов С.А., Какатунова Т.В. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – № 8.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 16–18.
3. Корчагин Ю.А. Региональные информационные системы // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=8&page=11>.
4. Гимаров В.А., Дли М.И., Круглов В.В. Задачи распознавания нестационарных образов // Известия Российской академии наук. Теория и системы управления. – 2004. – № 3.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской Академии естественных наук. – 2009. – № 3.

Савин Ю. В.

генеральный директор

ОАО «Ростовский оптико-механический завод»

e-mail: tatjank@yandex.ru

**Методика оценки эффективности
варианта развития организационной структуры
инновационно-активного промышленного предприятия**

Показана роль организационной структуры в активизации инновационной деятельности промышленного предприятия. Разработана методика оценки эффективности выбранного варианта развития организационной структуры инновационно-активного предприятия.

Ключевые слова: *инновационно-активное предприятие, оценка эффективности, организационная структура.*

Savin Y. V.

General Director

OJSC «Rostov Optical and Mechanical Plant»

**Methods of assessing the effectiveness
of variants of the organizational structure
of innovation-active industrial enterprises**

The role of the organizational structure in the innovation activity of industrial enterprises was demonstrated. Methods of assessing the effectiveness of the chosen variant of the organizational structure of innovation active enterprises was developed.

Keywords: *innovative enterprises, performance evaluation, organizational structure.*

В настоящее время одним из важнейших инструментов обеспечения достижения целей и задач инновационного развития предприятий является организационная структура, которая определяет способность предприятия налаживать эффективный процесс по внедрению инноваций на основе обеспечения взаимодействия сотрудников¹. При этом оценка эффективности выбранного варианта развития организационной структуры является необходимой составляющей системы управления инновационно-активным промышленным предприятием, позволяющей определить рациональность выбранного варианта организационной структуры с точки зрения достижения основных целей

¹ Борисов А.К., Дли М.И. Стратегическое управление инновациями приборостроительного предприятия // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4. – С. 88–92.

его функционирования, а также разработать мероприятия, направленные на ее совершенствование ².

В связи с этим необходимо конкретизировать такие понятия, как эффективность выбранного варианта развития организационной структуры и эффект от организационной структуры ³. Эффективность выбранного варианта развития организационной структуры представляет собой отношение эффекта от ее функционирования к затратам, связанным с ее адаптацией. Эффект от организационной структуры – это совокупный результат воздействия организационной структуры на организацию и реализацию различных бизнес-процессов во всех функциональных областях деятельности предприятия. Можно предложить следующую методику оценки эффективности выбранного варианта развития организационной структуры предприятия, включающую ряд этапов:

1. Определение и расчет прироста интегрального показателя оценки эффективности варианта организационной структуры, полученного в результате ее адаптации, с использованием формулы вида:

$$\Delta I_{инт}^k = \sum_{j=1}^J \beta_j \sum_{i=1}^M \alpha_i \left(\frac{P_{ij}^k - P_{ij}^*}{\max\{P_{ij}^k, P_{ij}^*\}} \right),$$

где $\Delta I_{инт}^k$ – прирост интегрального показателя оценки эффективности k -го варианта организационной структуры; P_{ij}^k, P_{ij}^* – i -й нормированный показатель j -й группы показателей эффективности предлагаемого k -го и существующего вариантов организационной структуры соответственно; J – число групп показателей; M – число показателей в группе; α – весовой коэффициент, определяющий значимость нормированного показателя оценки эффективности организационной структуры в группе; β – весовой коэффициент, определяющий значимость соответствующей группы нормированных показателей оценки эффективности организационной структуры; j – номер группы нормированных показателей оценки эффективности организационной структуры; i – номер нормированного показателя оценки эффективности организационной структуры в группе j .

² Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика. – 2009. – № 4. – С. 59–63.

³ Дли М.И., Михайлов С.А., Балябина А.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне // Контроллинг. – 2010. – № 2. – С. 74–79.

На весовые коэффициенты α и β распространяются следующие правила: $\sum_{j=1}^J \beta_j = 1$; $\sum_{i=1}^M \alpha_i = 1$.

Выбор варианта организационной структуры инновационно-активного предприятия осуществляется с помощью выражения:

$$k^{**} \rightarrow \max_k \left\{ \frac{\Delta I_{umm}^k}{Z_k} \right\},$$

где $k \in K$, K – количество рассматриваемых вариантов предлагаемой организационной структуры, k^{**} – номер эффективного варианта предлагаемой организационной структуры, Z_k – затраты на адаптацию k -го варианта предлагаемой организационной структуры.

Для расчета ΔI_{umm}^k были предложены следующие группы нормированных показателей оценки эффективности варианта организационной структуры (рассчитываются в баллах (от 1 до 100)):

1) нормированные показатели, характеризующие степень и характер влияния предложенного типа организационной структуры на функционирование предприятия и результаты реализации им инновационных проектов, к которым относятся: P_{11} – увеличение величины NPV (*Net present value*, чистой приведенной стоимости) в результате внедрения инноваций при реализации инвестиционных процессов; P_{21} – сокращение сроков разработки и реализации инновационных проектов; P_{31} – отношение объема произведенной инновационной продукции к числу управленческого персонала; P_{41} – степень соответствия квалификационного уровня сотрудников целям и задачам деятельности предприятия в сфере инноваций; P_{51} – увеличение объема прибыли, полученного в результате адаптации организационной структуры; P_{61} – прирост объема производства, полученный в результате адаптации организационной структуры; P_{71} – прирост объема прибыли в пересчете на одного сотрудника управленческого персонала.

2) нормированные показатели, характеризующие эффективность процедур по адаптации организационной структуры, к которым относятся: P_{12} – широта охвата сотрудников предприятия инновационным процессом; P_{22} – скорость изменения решений по адаптации организационной структуры предприятия при изменении внутренних и внешних условий; P_{32} – способность обеспечения реализации проектов по адаптации организационной структуры в рамках выделенных ресурсов; P_{42} – соответствие выбранного типа организационной структуры и процедур

по переходу к ней целям и задачам инновационного развития предприятия; P_{52} – уровень снижения сопротивления организационным изменениям со стороны персонала; P_{62} – своевременность определения возможных негативных реакций персонала на организационные изменения; P_{72} – способность сохранить работоспособность предприятия в ходе адаптации организационной структуры; P_{82} – сроки реализации проекта по адаптации организационной структуры предприятия.

3) нормированные показатели, характеризующие степень рациональности сформированной организационной структуры, в том числе при ориентации на повышение инновационной активности персонала предприятия, к которым относятся: P_{13} – уровень информационной обеспеченности отдельных сотрудников/подразделений с учетом необходимости решения, стоящих перед ними профессиональных задач; P_{23} – сбалансированность должностных обязанностей и ответственности, распределенных между сотрудниками; P_{33} – степень оптимальности организационной структуры, характеризующаяся количеством подразделений и уровней иерархии с учетом необходимости решения задач в рамках реализуемых инновационных проектов, соответствующих различным направлениям инновационного развития; P_{43} – степень оперативности перераспределения сотрудников и корректировки связей между подразделениями при смене реализуемых инновационных проектов в соответствии с различными направлениями инновационного развития предприятия; P_{53} – рациональность распределения сотрудников по подразделениям исходя из их квалификационного уровня и задач инновационного развития предприятия; P_{63} – степень автономности/интеграции подразделений, участвующих в инновационных проектах, соответствующих различным направлениям инновационного развития; P_{73} – способность организационной структуры оставаться работоспособной при изменении факторов внешней и внутренней среды.

2. Определение эффективности выбранного варианта развития организационной структуры в соответствии со следующей формулой:

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta I_{инт}^k}{3},$$

где \mathcal{E} – эффективность выбранного варианта развития организационной структуры; $\Delta I_{инт}^k$ – прирост интегрального показателя оценки эффективности k -го варианта организационной структуры; 3 – затраты на адаптацию организационной структуры.

При расчете величины затрат на адаптацию организационной структуры необходимо учесть следующие их составляющие: затраты на заработную плату разработчикам нового типа организационной структуры и процедуры ее адаптации; затраты на разработку и распространение управленческой информации (инструкции, положения и т.п.), необходимой для осуществления адаптации организационной структуры; затраты в рамках дополнительного материального стимулирования, вводимого из-за перераспределения функций и увеличения нагрузки на сотрудников; затраты на организацию трансформации организационной структуры; затраты на подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала с целью повышения их квалификационного уровня в соответствии с новыми должностными обязанностями; затраты на исследование имеющегося типа организационной структуры (проведение опросов сотрудников и др.); затраты связанные с автоматизированной обработкой информации, необходимой для принятия решений о выборе нового типа организационной структуры и обеспечения перехода к нему.

Показатель эффективности выбранного варианта развития организационной структуры показывает, обеспечивается ли в результате трансформации организационной структуры полное достижение основных целей функционирования организации, а также разработки и реализации инновационных проектов при достаточно небольших затратах на адаптацию организационной структуры.

3. Сравнение полученного значения показателя эффективности выбранного варианта развития организационной структуры со значениями показателя эффективности, соответствующими альтернативным вариантам организационной структуры.

4. Разработка процедуры мониторинга функционирования инновационно-активного предприятия на основе разработанного типа организационной структуры с целью своевременной корректировки выбранного типа организационной структуры в случае выявленных отклонений его развития.

Используемые источники

1. Борисов А.К., Дли М.И. Стратегическое управление инновациями приборостроительного предприятия // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4.
2. Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика. – 2009. – № 4.
3. Дли М.И., Михайлов С.А., Балябина А.А. Контроллинг процессов энергосбережения на региональном уровне // Контроллинг. – 2010. – № 2.

Сафонов М. С.

*профессор кафедры «Денежное обращение, финансы и кредит»,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
e-mail: msafonov@hotmail.com*

**Способы обеспечения инновационного характера
развития российской экономики.
Банковский капитал или государственная поддержка?**

В статье рассматриваются способы обеспечения инновационного характера развития российской экономики и комплекс мер, способствующих такому развитию.

Ключевые слова: *инновационный характер развития, банковский капитал, фондовый рынок, модернизация, секьютеризация.*

Safonov M. S.

*Professor of the Finance and Banking Department
of the Russian Academy of the National Economy
and State Services under the President of the Russian Federation*

**Ways to ensure innovative development
of the Russian economy.
Bank capital or government support?**

Article is dedicated the ways to secure the innovative character of the Russian economy development and complex of measures allowing such development.

Keywords: *innovative way of development, banking capital, capital market, modernization, securitization.*

В современных условиях введения экономических санкций против России и если не полной, то частичной изоляции России на международных рынках капитала в очередной раз встал вопрос о необходимости модернизации институтов и инструментов финансового рынка. Представляется необходимым и важным в принципе изменить механизм финансирования инвестиций, внедрить новые механизмы кредитования российской экономики, более активно использовать собственный фондовый рынок для привлечения необходимо капитала и диверсификации финансового портфеля. Обеспечение ускоренного развития экономики РФ в таких непростых внешних условиях в первую очередь возможно за счет повышения конкурентоспособности всего российского финансового рынка, а не отдельных его сегментов, и

только во вторую – за счет формирования на его основе Международного финансового центра, но уже в новом формате и в новой форме, принципиально отличающейся от той, которая была предложена в Концепции создания международного финансового центра, разработанной Министерством экономического развития в 2009 году¹.

Необходима реализация мер, способствующих инновационному характеру развития российской экономики. Здесь немаловажную роль начинают играть отечественные и так называемые нетрадиционные зарубежные инвестиционные ресурсы. При этом главной задачей российского финансового рынка становится решение проблемы трансформации сбережений в инвестиции.

Приток денежных средств населения в банковскую систему в первой половине 2013 года оказался наибольшим за последние три года. За январь–июнь 2013 года объем вкладов населения в банках увеличился на 9.7% или на 1.38 трлн руб. и достиг 15.6 трлн руб. Доля депозитов физических лиц в пассивах банковской системы на 1 июля 2013 года составила 29.6%, что является одним из самых высоких показателей за всю историю современной банковской системы России². При этом, по мнению отраслевых экспертов, это только часть средств, которыми владеет частный капитал.

В настоящее время всего 3,5% оборота финансового рынка приходится на сделки, заключаемые частными инвесторами, а общественные опросы показывают, что о возможности передачи денег в частное управление вообще знает всего 5–7% российского населения³. В этой связи, крайне актуальна проблема создания новых финансовых инструментов, без которых невозможно расширение рефинансирования различных субъектов хозяйственной деятельности.

В то же время статистика последних десяти лет показывает устойчивую тенденцию увеличения сбережений граждан России, что требует их эффективного вовлечения в инвестиционные процессы.

Если рассматривать деятельность российских кредитных организаций за 2001–2014 гг., то в последний год они испытывают серьезные трудности. Так, количество действующих кредитных организаций сократилось с 2001 года на 388 единиц (практически на 30%)⁴. Такая ди-

¹ <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/finances/creation/conceptmfc>.

² http://riarating.ru/banks_rankings/20130730/610578107.html.

³ <http://invest-4you.ru/investory/vozmozhnosti-investirovaniya-ili-magiya-slozhnyx-procentov/>.

⁴ <http://rusrand.ru/events/likvidatsija-bankov-v-rossii>.

намика связана не только с отзывом лицензий у банков в рамках борьбы с легализацией теневого оборота, но и за нарушения нормативных актов Банка России, в частности, снижения достаточности капитала ниже минимального значения, установленного Банком России.

При этом, финансовый результат деятельности кредитных организаций ухудшился на несколько порядков. Так, прибыльные кредитные организации ухудшили свои показатели в 5,8 раз (с 508,8 млрд. руб. до 87,3 млрд. руб.), а убыточные увеличили в 28 раз. Сокращение собственных доходов и ограничение в части привлечения дешевых финансовых ресурсов не позволяет кредитным организациям предоставлять средства отечественному бизнесу в необходимом объеме и усугубляет и без того плачевное состояние реального сектора экономики.

Таким образом, одной из составляющей повышения значимости российского рынка капитала является разработка государственной программы повышения эффективности финансового сектора, которая бы включала следующие мероприятия:

1. Развитие отечественного финансового сектора через укрупнение игроков рынка и повышения требований к размерам достаточности капитала, методик оценки финансового состояния заемщиков и рисков при размещении производных финансовых инструментов, что позволит снизить финансовые потери при неблагоприятной рыночной ситуации и повысить общие требования к уровню корпоративного управления в России.

2. Внести поправки в российское валютное законодательство с целью его большего соответствия конструктивным целям и требованиям эффективных экономических реформ.

3. Разработать и реализовать меры по предотвращению вывоза капитала, сформировать экономические предпосылки для его использования на внутреннем рынке, что, в свою очередь, повысит эффективность системы государственного управления вывоза капитала из страны (устранит несовершенство системы лицензирования и регистрации, а также отсутствие стимулирующих мер для возврата полученных за рубежом прибыли и дивидендов).

4. Разработать программу повышения эффективности внешних заимствований частного сектора, которая бы предусматривала указание на виды, сроки и объемы иностранных инвестиций, необходимых для обеспечения модернизации отечественной экономики, разбивку привлекаемых инвестиций по отраслям, обеспечивала бы меры государственной поддержки импорта капитала.

Кроме того, государственное регулирование структуры международного движения капитала станет эффективным только в том случае, когда регулирование будет сопровождаться постоянным мониторингом, позволяющим сделать выводы о соответствии проводимых мероприятий макроэкономическим задачам России и перехода на российской экономики на инновационный путь развития. Подобный мониторинг должен включать:

- сопоставление стоимостных характеристик обслуживания экспорта и импорта капитала России по сравнению с международными и внутрироссийскими финансовыми показателями;
- структуру использования привлеченных иностранных ресурсов, направляемых на обслуживание и рефинансирование ранее взятых долгов, вложений в модернизацию отечественных производств и приобретение импортного оборудования производственного назначения;
- анализ уровня проникновения иностранного капитала в акционерный капитал российских компаний и контроль за сохранением экономической безопасности РФ;
- выявление объемов привлеченного иностранного капитала отечественного происхождения и уровень нагрузки на прибыль отечественных предприятий, связанный с репатриацией доходов нерезидентами за рубеж.

Кроме того, для улучшения эффективности мероприятий по достижению уровня конкурентоспособности наиболее развитых стран предлагается следующее.

1. Рассматривать постоянное осуществление модернизации производства как важнейший фактор, обеспечивающий высший уровень конкурентоспособности как национальной экономики в целом, так и отдельных отраслей народного хозяйства.

2. Переориентировать отечественную промышленную политику, позволяющую динамично внедрять современные технологии, что обеспечивает создание гибких производств, способных быстро адаптироваться к динамично изменяющимся потребностям рынка, что можно достигнуть только на основе развития инновационной составляющей в каждом отраслевом сегменте.

3. При проведении предприятиями инвестиционной политики следует обращать внимание не на традиционное привлечение как можно большего объема инвестиций, направляемых на расширение материального производства, а на внедрение прогрессивных технологий. В связи с этим, необходимо обратить внимание на создание условий, при

которых как предприятию, так и инвестору было бы выгодно инвестировать в высокопрогрессивные технологии и организацию производства с использованием инновационной составляющей.

4. Провести модернизации институтов и инструментов финансового рынка России. В современных условиях необходимо менять механизм финансирования инвестиций, внедрять новые механизмы кредитования российской экономики. Обеспечение ускоренного экономического развития страны и повышение конкурентоспособности промышленности возможно посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов. А это, в свою очередь, станет одним из основных инструментов выхода России из финансово-экономического кризиса.

5. Работать комплекс мер, направленных на развитие рынка ценных бумаг России с целью его превращения в высокоэффективный механизм перераспределения финансовых ресурсов, способствующий существенному увеличению инвестиций в российскую экономику и снижению стоимости инвестиционных ресурсов, что обеспечит рост конкурентоспособности российского рынка ценных бумаг в сравнении с другими формирующимися рынками и рынками-конкурентами.

6. Внедрять новые виды финансовых инструментов, например распространение кредитных деривативов. Надо отметить, что кредитные деривативы – относительно новый вид производных ценных бумаг. Они были зарегистрированы международной ассоциацией деривативов лишь в 1992 г. Сущность кредитных деривативов состоит в том, что они позволяют банку хеджировать кредитный риск, отделяя его от финансового риска. Для России широкое использование кредитных деривативов может способствовать налаживанию эффективной работы банковской системы по перераспределению ресурсов в экономике. Возможность распределения рисков увеличит стимулы банков по кредитованию реального сектора экономики.

Конкретным примером применения кредитных деривативов может служить следующая схема. Промышленная корпорация эмитирует корпоративные облигации, а государственный или коммерческий банк выступает гарантом погашения данных облигаций и выпускает кредитные деривативы, связанные с этими облигациями. Высокая прибыльность операций с кредитными деривативами на этапе становления этого рынка привлечет на него финансовые институты, а корпорация получит необходимый приток инвестиционного капитала.

Надо отметить, что для развития данного вида финансового инструмента необходимо создать четкую законодательную базу для операций с деривативами, поскольку по действующему законодательству эти операции считаются сделками пари и, как следствие, отсутствует их судебная защита. В законодательстве также до сих пор нет определения производного инструмента и отдельных его видов, не обозначена ответственность органов государственной власти за регулирование тех или иных сегментов срочного рынка. Ключевая задача в данном случае является обеспечение судебной защиты по операциям со срочными сделками. С целью минимизации рисков возникновения системных угроз в будущем важно разработать действенные механизмы регулирования как на законодательном уровне, так и в части оперативного вмешательства. Это не означает, что регулирование должно быть исключительно государственным, оно должно дополняться регулированием со стороны торговых площадок, а также внутренними процедурами и регламентами самих банков. Подобные меры помогут существенно улучшить как развитие фондового рынка, так и национального инвестиционного климата.

7. Секьюритизация. Определенным выходом из экономических неудач прежних лет по восстановлению промышленности, по развитию банковской системы и фондового рынка, по созданию НИОКР, по наращиванию стабильных, прочных конкурентных преимуществ во всех отраслях экономики может стать секьюритизация, как способ финансирования производства. Термин «секьюритизация» имеет несколько значений, одно из них связано с расширением использования ценных бумаг экономическими агентами в своих операциях, которое выступает заменителем банковского кредитования. Более узкое значение этого термина связано с обменом старых долговых обязательств на новые, выраженные в виде ценных бумаг. Слабо задействованными остаются такие «косвенные» формы государственной поддержки, как гарантии, льготы, субсидирование процентных ставок, позволяющие привлекать более значительные объемы финансирования по сравнению с прямым кредитованием и дотациями.

8. Совершенствование существующих законодательных актов, регламентирующих валютное законодательство. Так, анализ основных изменений, внесенных Федеральным законом от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» в систему валютного регулирования и валютного контроля, выявляет ряд проблем, так и оставшихся нерешенными, и остро влияющих на эффек-

тивность мер по повышению макроконкурентоспособности России. Так, например, в Законе в статье «Валютные ограничения» закреплена модель, согласно которой непосредственное установление валютных ограничений передано на подзаконный уровень в компетенцию Правительства РФ и Банка России. С другой стороны, Законом строго ограничен как перечень подлежащих ограничению валютных операций, так и перечень самих ограничений. При этом, хотя Законом и определены цели, для достижения которых возможно введение ограничений (ст. 6), но сами эти цели сформулированы таким образом, что допускают установление постоянно действующих ограничений. Необходимо учитывать мировой опыт решения проблемы валютных ограничений. Так, в Кодексе ОЭСР о либерализации движения капиталов (Code of Liberalization of Capital Movements) 1961 г. указывается на допустимость принятия любых мер в сфере валютного регулирования при возникновении угрозы национальной безопасности (ст. 3)⁵. В свою очередь, Статьи Соглашения МВФ 1944 г. предусматривают возможность осуществления контроля за капитальными операциями в любых формах (разд. 3 ст. VI) и, более того, в чрезвычайных ситуациях с одобрения МВФ даже допускает введение ограничений на текущие операции (разд. 2 (b) ст. VIII).

Очевидно, что законодательный отказ даже от возможности введения дополнительных, не предусмотренных Законом ограничений серьезно повышает ответственность Правительства РФ и Банка России как за каждую отдельную применяемую ими меру валютного регулирования, так и за реализацию антикризисных программ (в случае дестабилизации валютного рынка) без использования административных ограничений.

В условиях концентрации валютных ресурсов от экспорта товара у ограниченного числа субъектов внешнеэкономической деятельности и сохраняющейся зависимости внутреннего валютного рынка от конъюнктуры мировых цен на энергоресурсы, предусмотренная величина норматива обязательной продажи валютной выручки представляется негибкой и не гарантирует обеспечение стабильного предложения иностранной валюты, фактически лишая Банк России возможности оперативного реагирования на изменение внешнеэкономической конъюнктуры.

⁵ <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2716514.pdf>

Кроме того, необходимое условие дальнейшего развития экономики России это укрепление национальной валюты, основ «рублевой экономики». Одной из стратегических задач валютной политики является разработка системы мер, обеспечивающих полноценный статус рубля РФ как суверенной национальной валюты, содействующей обеспечению финансовой и валютной безопасности государства.

Также к элементам повышения конкурентоспособности можно отнести:

- меры по укрупнению валютно-финансовых институтов, в частности, введение освобождения от налогообложения части прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала банковского сектора;
- требования к условиям функционирования иностранных банков в России с сохранением преобладания национального банковского сегмента, тогда государственная политика в этой сфере будет предусматривать равные условия для открытия филиалов иностранных банков в России и филиалов российских банков за рубежом;
- увеличение степени доступности и качества информации в финансовой сфере (кредитные бюро, оперативная статистика по эмитентам и т.п.), что крайне позитивно сказывается на эффективности функционирования всей финансовой системы и как следствие — на росте ВВП и производительности труда;
- переход на принятую в международной практике систему учета и статистики;
- устранение дефицита ликвидных ресурсов в реальном секторе экономики и ликвидация проблемы неплатежей, как одной из важнейших причин нестабильности российского производства;
- усиление государственного контроля над эмиссией денег с установлением соответствующих лимитов по каналам денежного предложения (на пополнение золотовалютных резервов государства, рефинансирование коммерческих банков, кредитование институтов развития и т.д.) и обеспечение ресурсами приоритетных направлений улучшения ситуации в реальном секторе экономики;
- реструктуризация банковской системы, направленная на ее освобождение от контроля криминальных структур и переориентацию на осуществление кредитных, платежно-расчетных, инвестиционных, депозитных функций коммерческих банков;

- восстановление механизмов конвертации сбережений в инвестиции;
- трансформация политики искусственного сдерживания падения курса рубля в политику его изменения пропорционально внутренней инфляции с ориентацией на обеспечение и повышение конкурентоспособности товаров российского производства;
- освобождение от налогов доходы предприятий, направляемых на инвестиции для развития производства, проведения НИОКР, внедрения инноваций;
- соблюдение принципов программно-целевого подхода при соблюдении законодательно установленных нормативов финансирования социальной сферы;
- осуществление мер, направленных на протекционистскую защиту внутреннего рынка и введение ограничений на иностранные инвестиции в секторах, представляющих для России приоритетное значение с точки зрения ее экономической и национальной безопасности.

Процесс осуществления инвестиционной политики можно представить в виде алгоритма ее формирования и реализации, представляющей собой последовательность работ, выполняемых региональными и национальными органами власти и управления.

Концепции региональной инвестиционной политики в России должна осуществляться на следующих принципах:

- Принцип системности. Его реализация предполагает взаимозависимую проработку, обеспечение единства всех элементов региональной политики (целей, задач, эффектов, сфер, форм взаимодействия участников, инструментария).
- Принцип комплексности. Следование этому принципу требует учета условий и факторов разной природы (экономических, социальных, организационно-правовых), детерминирующих состав, приоритеты, содержание целей и задач инвестиционной политики, объем и структуру ее ресурсного обеспечения.
- Принцип единства инвестиционной, структурной, социальной политики. Названный принцип отражает объективно существующую последовательность в достижении целей социально-экономического развития региона: посредством расширения объема и повышения эффективности инвестиций, направляемых в ключевые сферы и «точки роста» экономики, обеспечивается развитие ее структуры и повышение конкурентоспособности,

что в конечном итоге позволяет улучшить качество жизни населения. Отсюда, потребность в согласовании целей и эффектов инвестиционной политики и других, связанных с нею видов региональной политики.

- Принцип избирательного подхода к территориям, имеющим неодинаковые условия и потенциал социально-экономического развития можно рассматривать в различных аспектах в зависимости от степени дифференциации социально-экономического развития территориальных единиц
- Принцип единства действий разных уровней власти. Этим принципом устанавливаются правила взаимосвязанной разработки и реализации инвестиционной политики на всех уровнях публичной власти.
- Принцип обеспечения мониторинга процессов и результатов реализации инвестиционной политики. Его роль определена потребностью в отслеживании ключевых характеристик инвестиционных процессов. Мониторинг призван содействовать решению следующих задач: оценка уровня достижения поставленных целей инвестиционной политики, оперативной корректировки действий органов власти отдельных государств, анализа тенденций в инвестиционной сфере региона; прогнозирование и моделирование параметров инвестиционной сферы.

Таким образом, в настоящее время назрела необходимость разработки комплексного механизма развития, который должен включать шесть основных элементов:

- 1) меры по укреплению национальных валютно-финансовых институтов;
- 2) механизм, предотвращающего утечку капитала за границу;
- 3) меры по повышению капитализации национальных активов;
- 4) меры по укреплению национальной валюты;
- 5) собственная биржевая и рейтинговая система, на которую бы ориентировались отечественные и иностранные хозяйственные субъекты;
- 6) мониторинговой системы валютно-финансовой сферы как часть мониторинговой системы национальной конкурентоспособности для принятия стратегических решений.

При разработке стратегии повышения конкурентоспособности на макроуровне крайне важно обеспечить экономическую безопасность. Финансовая безопасность государства достигается, в первую очередь, соответствующим уровнем устойчивости экономического развития

государства, его банковской системы, денежно-кредитной и валютной политики, от которых зависит стабильность основных финансово-экономических параметров.

Данный комплекс мер, по нашему мнению, позволит достигнуть сбалансированности государственных и частных экономических интересов России в области иностранных и отечественных инвестиций, обеспечить эффективное использование капитала, мобилизованного с международных рынков, для поступательного развития экономики России, снизить риск эксплуатации отечественного экономического потенциала.

В результате реализации вышеперечисленных мер будет сформированы предпосылки для инновационного развития российской экономики, повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке, превращения в международный финансовый центр.

Используемые источники

1. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation/conceptmfc>.
2. http://riarating.ru/banks_rankings/20130730/610578107.html.
3. <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2716514.pdf>.
4. <http://invest-4you.ru/investory/vozmozhnosti-investirovaniya-ili-magiya-slozhnyx-procentov/>.
5. <http://rusrand.ru/events/likvidatsija-bankov-v-rossii>.

Фролова В. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Финансовый менеджмент»,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru*

Дзаитов Р. М.

*бакалавр, ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
e-mail: dzaitov-ruslan@mail.ru*

Проблематика развития венчурного финансирования

В статье определена сущность и специфические черты венчурного финансирования, представлен зарубежный опыт, выявлены основные проблемы и перспективы развития венчурного финансирования в России.

Ключевые слова: *инвестор, венчурный капитал, венчурные фонды, инновации, риск, рынок капиталов.*

Frolova V. B.

*PhD, associate professor, professor of «Financial Management»,
FGOBU VO «Financial University under the Government
of the Russian Federation»*

Dzaitov R. M.

*Bachelor, FGOBU VO «Financial University
under the Government of the Russian Federation»*

Problems of development of venture capital financing

The article defines the nature and specific features of venture capital financing, foreign experience, the main problems and prospects of development of venture financing in Russia.

Keywords: *investor, venture capital, venture capital funds, innovation, risk capital markets.*

Венчурное финансирование является одним из двигателей развития экономики, ориентированной на инновации. Венчурные инвестиции оптимальны для нужд и потребностей бизнеса на ранних этапах развития. Венчурные инвесторы предоставляют средства в создание или развитие наукоемких продуктов малых или средних компаний с целью получения прибыли. После стабильного развития финансируемой компании и внедрения предпринимателем новой разработки на рынок, венчурный инвестор выставляет на продажу свою долю в компании,

которая на этот момент возросла в цене в несколько раз, обеспечивая себе тем самым огромную прибыль на вложенный капитал, а отечественная экономика насыщается разнообразием научных разработок.

Существует множество определений и трактовок феноменов венчурного инвестирования и венчурного капитала, однако одно из наиболее универсальных и легких для понимания было приведено Национальной Ассоциацией Венчурного Капитала США (NVCA): «венчурный капитал — это финансовые ресурсы, предоставляемые профессиональными инвесторами, которые инвестируют в молодые, быстрорастущие компании, обладающие потенциалом превращения в компании, вносящие значительный вклад в экономику»¹. В определении данного понятия основной акцент сделан на двух аспектах: квалификации инвесторов, возрасте и скорости роста компаний.

Само именование «venture» в переводе с английского языка означает рискованный. Это подразумевает то, что в отношениях между инвестором и предпринимателем, претендующим на финансирование, существует факт авантюризма. Действительно это так, поскольку, в отличие, например, от банковского кредита, венчурное финансирование осуществляется без предоставления каких-либо гарантий или залога. При этом венчурные инвесторы или фонды отдают предпочтение вкладывать свой капитал в такие компании, акции которых не обращаются на фондовом рынке в свободной продаже. Венчурный инвестор предпочитает инвестировать в компании, акции которых полностью распределены между акционерами. Как правило, при первичном инвестировании он не спешит приобрести контрольный пакет акций компании, ему больше предпочтительно, чтобы пакет принадлежал менеджерам фирмы. Перед ним стоит другая задача, чем он и отличается от стратегического инвестора или партнера. Венчурный капиталист рассчитывает, что за счет его финансовых вложений, будет обеспечен более быстрый темп роста компании, ее успешное развитие. За счет этого, инвестор подвергается только финансовому риску, но за прочие существующие риски компании ответственности не несет. За рыночные, технические, хозяйственные и другие риски отвечает непосредственно руководство компании или проекта. И поэтому, если контрольный пакет акций принадлежит компании, у менеджеров или руководителей проекта сохраняются все стимулы участвовать в его развитии, успешно ввести бизнес.

¹ Хагерти К. Стратегия глобализации американского стиля венчурного капитала. — СПб.: РАВИ. — С. 29. (Режим доступа: www.rca.ru).

Венчурный капитал зародился в США в середине 50-х годов² как один из видов альтернативных источников финансирования компаний. В Европе он получил распространение только в конце 70-х годов. До этого в мире использовалось несколько источников финансирования малого и среднего бизнеса: банковский капитал, крупные корпорации и компании и капитал бизнес-ангелов. Постепенно венчурный капитал как явление приобрел масштабный и глобальный характер. Так, например, в США к 2005 году более чем 23 500 получивших в свое время венчурные инвестиции компаний принесли 2,1 триллионов долларов прибыли (что соответствует 16,6% от ВВП США)³. В Европе, получившие венчурные инвестиции компании, создали 630 000 новых рабочих мест в период между 2000 и 2004 годами⁴.

Специфическими чертами венчурного капитала являются следующие:

- финансирование предоставляется новым компаниям, обладающим потенциалом роста, но не имеющим обеспечения, истории и доходов, позволяющих получить кредит;
- предприниматель передает некоторую часть собственности и контроля над бизнесом инвестору;
- венчурные инвестиции, требующие высоких прибылей, структурируются так, чтобы возврат на них был осуществлен в течение 3–7 лет;
- вложение средств в компании и в проекты, которые смогут занять рыночную нишу путем решения важнейших проблем государства;
- вложение капитала происходит на начальном этапе развития компании;
- инвестиции направляются непосредственно- в уставный капитал.
- после того, как баланс фирмы становится ликвидным — например, через IPO, продажу бизнеса и т.д., — инвестор осуществляет выход из фирмы, а сама фирма переходит на другие источники финансирования.

² Kaplan S. N., Strömberg P. How Do Venture Capitalists Choose Investments? // Financial Management – 2000. – Vol. 2 – P. 2–42.

³ Global Insight. 2007. Venture impact: The economic importance of venture capital backed companies to the US Economy, 3rd Edition. NVCA. – электронный ресурс – URL: [<http://ru.scribd.com/doc/86698105/Global-Insight-Venture-Impact-2011>].

⁴ Никонен А. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России. – СПб.: РАВИ, 2014. – С. 25.

Рассмотрев данные особенности, не сразу можно определить, в чем же состоит различие между венчурными инвестициями и прочими венбиржевыми. Разница состоит в степени стратегического участия инвестора в развитии проекта. Венчурный инвестор, с целью недопущения нецелевого использования инвестиций, практически всегда ставит условие вхождения представителей фонда в состав совета директоров и получения различных привилегий. Помимо активного участия в деятельности фирмы венчурные инвесторы обеспечивают контролирование процесса исполнения бизнес-плана и получают дополнительные права по сравнению с другими акционерами.

Большой интерес для экономистов, менеджеров и политиков представляет связь между венчурным капиталом и инновационными компаниями. Многие из сегодняшних наиболее динамичных и успешных корпораций были профинансированы венчурными инвесторами на начальных этапах их жизни: Amazon, Apple, E-Bay, Genentech, GeneticSystems, Intel, Microsoft, Netscape и SunMicrosystem⁵.

Венчурные капиталисты, выполняют функцию информационного посредника. Они могут помочь начинающим компаниям найти подходящих партнеров по бизнесу или расширить сферы своего влияния, потому что они знают нужды и возможности других компаний. Кроме того, они лучше осведомлены о возможных рисках и угрозах. Иными словами, венчурные инвесторы помимо контролирующей функции, привносят в развитие компании свой опыт предыдущих инвестиций, поэтому венчурные инвестиции также называют «умными деньгами» (smartmoney).

Важнейшим инструментом венчурного финансирования считают венчурные фонды. Традиционно источниками формирования фонда во всем мире являются средства частных инвесторов (юридических и физических лиц), банков, страховых компаний, государственных и иностранных фондов и организаций. Так, например, в США почти 40% фондов создано при поддержке пенсионных и страховых компаний. В США такая практика разрешена законодательно: пенсионные и страховые компании могут вкладывать до 10% активов в венчурные фонды⁶.

Одним из первых американских венчурных фондов был фонд, созданный Артуром Роком в 1961 году, размер которого составлял всего 5

⁵ Christofidis C., Debande O. Financing innovative firms through venture capital – N.Y.: MC Grand Hill, 2001. – P. 85.

⁶ Софина Т. Правовая среда венчурной деятельности в российской федерации – СПб.: РАВИ, 2009. – С. 21.

млн. долл., а сумма произведенных инвестиций была менее 3 млн. долл. На тот момент его идея о возможных высоких прибылях казалась общественной слабо реализуемой, однако результат деятельности этого фонда превзошел все ожидания — инвесторам было возвращено около 90 млн. долл. Еще более впечатляющим примером является опыт Дона Валентайна, который в 1987 показал за год результат в 3 млрд. долл. на 2,5 млн. долл., проинвестированные в акции компании Cisco⁷.

Большинство крупнейших американских телекоммуникационных корпораций-пионеров компьютерного бизнеса (CiscoSystems, Apple Computers, SunMicrosystems, Microsoft, Intel и др.)⁸ обязаны своим стремительным успехом именно венчурным инвесторам, которые поверили в потенциал новых технологий, жизнеспособность которых в дальнейшем была доказана на практике и подтверждена многомиллиардными прибылями.

В 2014 году онлайн – сервис заказа такси и лимузинов Uber стал одним из самых дорогих стартапов в мире. Бизнес был оценен \$10 млрд и вошел в число самых дорогих стартапов в мире наряду с сервисами бронирования краткосрочной аренды жилья Airbnb и удаленного хранения данных Dropbox и Palantir Technologies, которые занимаются сбором и анализом данных, в том числе для разведслужбы США (оценены в 2013 году в \$ 9 млрд). Для сравнения: средняя рыночная капитализация технологических компаний в индексе S&P 500 составляет около \$16 млрд согласно данным, собранным Bloomberg⁹.

Uber была основана в 2009 г. в Сан- Франциско предпринимателями Трэвисом Калаником и Гарретом Кэмпом, после того как они не смогли найти такси во время поездки в Париж. С тех пор компания привлекла \$ 307,5 млн. от инвесторов, в том числе от Benchmark, TPG Capital и Google Ventures. Сейчас в компании работают 900 человек, приложение для заказа такси доступно в 115 городах мира. Компания предоставляет сервис поиска машин — от лимузинов и автомобилей класса люкс до бюджетных вариантов — и получает комиссию 20% с водителей.

При этом, для борьбы с основным конкурентом Uber в Азии компания GrabTaxi, предлагающая мобильный сервис частного такси, также привлекла \$250 млн венчурного финансирования. Крупнейшие

⁷ Лебре Э. Стартапы: чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины, ООО «Корпоративные издания». — М., 2010. — С. 90.

⁸ Лебре Э. Стартапы: чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины, ООО «Корпоративные издания». — М., 2010. — С. 17.

⁹ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-18/uber-increases-fundraising-to-1-billion-amid-investor-appetite> (дата обращения: 25.03.2015).

в своей истории инвестиции компания планирует использовать для дальнейшего расширения на азиатском рынке ¹⁰.

Такси-сервис GrabTaxi привлек венчурные инвестиции в размере \$250 млн. от японского телекоммуникационного гиганта SoftBank Group. Это уже вторые крупные инвестиции в компанию. В 2014 г. GrabTaxi привлекла \$65 млн в раунде C, а с нынешними инвестициями цена компании достигла \$1 млрд. Пока азиатский сервис такси не собирается расширяться за пределы регионального рынка, но ему уже пришлось столкнуться со своим самым серьезным конкурентом – международной компанией Uber.

Еще одним примером привлечения денег для расширения бизнеса является пример компании Coinbase, которая привлекла \$75 млн. Это самый большой объем инвестиций в биткойн-компанию за всю историю индустрии.

Coinbase предоставляет услуги обмена и кошельков для биткойнов для 2 миллионов клиентов, а также сервис процессинга платежей для бизнеса. Благодаря Coinbase, биткойн к оплате официально принимают интернет-магазин компании Dell, одна из крупнейших розничных сетей США Overstock, Wikipedia и множество других компаний в США, а с сентября 2014 года и большинство стран Европы. Компания была запущена в 2012 году и с того момента смогла привлечь уже \$105 млн венчурных инвестиций ¹¹.

Помимо это стоит отметить мессенджер Snapchat Snapchat – это мобильное приложение, с помощью которого делаются и рассылаются друзьям моментальные фото или короткие видеоролики. Первые инвестиции компания привлекла в мае 2012 г. от Lightspeed Venture Partners. \$485 тыс. основатели сервиса потратили на усовершенствование мобильного приложения для Android и iOS. В декабре 2012 г. компания привлекла \$12,5 млн от SV Angel, Lightspeed Venture Partners и Benchmark.

В конце 2012 г. к основателям компании обратился основатель Facebook Марк Цукерберг. Он встретился с ними в их офисе в Лос-Анджелесе. Руководитель крупнейшей социальной сети в мире попытался определить перспективы развития проекта. Одновременно с этим Facebook запустил сервис Poke, который во многом дублировал функции Snapchat.

¹⁰ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-12-03/softbank-invests-250-million-in-uber-rival-grabtaxi> (дата обращения: 26.03.2015).

¹¹ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-12-12/bitcoin-startup-gets-25-million-in-andreessen-led-funding-round>.

В июне 2013 г. компания привлекла \$80 млн от Tencent, SV Angel, Lightspeed Venture Partners, Benchmark, General Catalyst Partners и Institutional Venture Partners (IVP). В августе 2013 г. с помощью приложения каждый день отправлялось около 600 млн. фотографий. Осенью 2013 г. Марк Цукерберг обратился к Эвану Шпигелю и предложил купить приложение за \$3 млрд. На тот момент проект не приносил прибыли, однако Цукерберг считал, что он обладает стратегической ценностью. Основатели сервиса ответили Марку Цукербергу отказом.

Уже в 2014 году мессенджер Snapchat вошел в тройку интернет-стартапов с наибольшим размером венчурного финансирования, которому Yahoo! предоставила около 486 млн. долларов. Таким образом, компания была оценена в \$10 млрд.¹²

Такой бум венчурного финансирования объясняется тем, что Snapchat предлагает действенное решение для реально существующей проблемы. Согласно статистике для тех же США (данные Pew Research), в 2013 году почти двое из трёх американцев удаляли или отказывались от установки приложений из-за боязни утечки данных личного свойства. Стоит отметить, что с помощью венчурного финансирования многие компании пытаются вернуть культуру инноваций.

Основная проблема развития венчурного финансирования — это наличие венчурного капитала, готового к инвестированию. В России, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), зарегистрировано 92 венчурных фонда. Но среди них реально работает лишь пятая часть, не более 20 фондов. Инновационный институт при МФТИ оценивает объем доступных в России венчурных средств, которые могут быть инвестированы, в 10–12 млрд. рублей, то есть объем средств, которые сейчас находятся в российских фондах, — это та сумма, которую в США инвестируют за неделю. Между тем, механизм венчурного инвестирования является одним из главных, базовых элементов формирования инновационной экосистемы. Этот метод позволяет развивать сферу инноваций в стране и повысить ее технологический уровень. Представляется целесообразным вводить меры налогового стимулирования при реализации крупномасштабных капиталоемких проектов в новых нефтегазодобывающих районах — в Восточной Сибири, на шельфе дальневосточных и арктических морей. В традиционных районах добычи желательнее стимулировать деятельность малых, в том числе венчурных компаний, использующих передовые отечественные и зарубежные технологии.

¹² <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-17/snapchat-said-to-seek-up-to-19-billion-value-in-funding-round> (дата обращения: 28.03.2015).

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что создание эффективных венчурных механизмов является приоритетной задачей для России, так как именно они являются стимулом, инициирующим инновационный подъем, что способствует стремительному росту экономики страны за счет создания рабочих мест и массового производства инновационной продукции. Перед государством на данном этапе стоит стратегически важная цель – создание привлекательных условий для инвесторов в венчурной области, так как именно это направление несет в себе особенно большие перспективы для российской экономики в ближайшем будущем.

Используемые источники

1. Лебре Э. Стартапы: чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины, ООО «Корпоративные издания». – М., 2010.
2. Никонен А. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России – СПб.: РАВИ, 2014.
3. Софина Т. Правовая среда венчурной деятельности в российской федерации – СПб.: РАВИ, 2009.
4. Хагерти К. Стратегия глобализации американского стиля венчурного капитала – РАВИ. (Режим доступа: www.rvca.ru)
5. Kaplan S. N., Strumborg P. How Do Venture Capitalists Choose Investments? // Financial Management – 2000. – Vol. 2.
6. Global Insight. 2007. Venture impact: The economic importance of venture capital backed companies to the US Economy, 3rd Edition. NVCA. – электронный ресурс – URL: [<http://ru.scribd.com/doc/86698105/Global-Insight-Venture-Impact-2011>].
7. Christofidis C., Debande O. Financing innovative firms through venture capital – N.Y.: MC Grand Hill, 2001.
8. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-18/uber-increases-fundraising-to-1-billion-amid-investor-appetite> (дата обращения: 25.03.2015).
9. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-12-03/softbank-invests-250-million-in-uber-rival-grabtaxi> (дата обращения: 26.03.2015).
10. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-12-12/bitcoin-startup-gets-25-million-in-andreessen-led-funding-round>.
11. <http://www.bloomberg.com/news/videos/b/840ca813-6fb8-4188-8a3e-a7738061c827> (дата обращения: 27.03.2015).
12. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-17/snapchat-said-to-see-up-to-19-billion-value-in-funding-round> (дата обращения: 28.03.2015).

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Видеркер Н. В.

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

Причины отзыва лицензии у банков: можно ли предугадать банкротство?

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы отзыва лицензий у коммерческих банков со стороны мегарегулятора, каковы причины ужесточения деятельности Центробанка, какие последствия имеет данная мера и на что нужно обращать внимание потенциальному клиенту при выборе банка.

Ключевые слова: *мегарегулятор, коммерческие банки, нарушение финансового законодательства, нормативы, проблемы вкладчиков, надежность.*

Viderker N. V.

*PhD (Economics), associate Professor, lecturer,
Department of Finance North-Caucasian Federal University
e-mail: viderker@yandex.ru*

Reasons for revocation of licenses of banks: is it possible to predict bankruptcy?

This article deals with topical issues of the revocation of the licences of commercial banks from the mega-regulator, what are the causes of tightening of the activities of the Central Bank, how does this measure and what to pay attention of a potential customer when choosing a Bank.

Keywords: *megaregulator, commercial banks, violation of financial laws, regulations, problems depositors, reliability.*

Набирающая силу волна проверок со стороны Центрального банка Российской Федерации и следующие за ними отзывы лицензий спровоцировали на рынке некоторую «турбулентность» и вызвали в обществе массу предположений относительно всей финансовой системы. Почему именно сейчас идет нарушение со стороны банкиров?

По словам главы Ассоциации Банков России Гарегина Тосуняна лицензии у кредитных учреждений отзывались всегда. Только за десять лет с 2004 по 2014 год было отозвано больше 400 лицензий.

Однако многие связывают всплеск такой активности в последние два года с приходом в июне 2013 на должность главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной и новой политикой мегарегулятора.

Эксперты отмечают, что причиной для массового отзыва лицензий у кредитных учреждений послужил тот факт, что в России не просто слишком много банков, а слишком много недобросовестных банков, которые используются для отмывания нелегальных финансовых потоков.

Это подтверждает член экспертного совета Комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Сергей Варламов. По его мнению, банковская система России далеко не прозрачна и обладает рядом существенных проблем. Среди них отсутствие полной финансовой прочности, недостаточно эффективное функционирование, содействие отмыванию доходов. Чаще всего лишённые лицензии банкам были предъявлены обвинения в несоблюдении так называемого «антиотмывочного законодательства».

Согласно статье 20 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» Банк России может отозвать у банка лицензию в случае неоднократного нарушения в течение одного года требований, предусмотренных статьями 6 и 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»¹.

Центральный банк выявляет нарушения финансового законодательства. В финансовых отчетах, предоставленных банками, выявляется невыполнение требований нормативов, нарушение взятых обязательств перед клиентами².

У вкладчиков возникает резонный вопрос, какой банк станет следующим? И может ли вкладчик самостоятельно определить, лишат ли его банк лицензии?

Одним из способов анализа коммерческого банка, позволяющего получить комплексную оценку его финансового состояния и провести сравнительную оценку, является рейтинговая оценка. Номинации в рейтингах могут быть разнообразными — от стандартных стереотипных до довольно необычных. Применительно к России рейтинг самых надежных банков России составляется по определенным критериям.

¹ Массовый отзыв лицензий научит россиян тщательнее выбирать банк. Информационное агентство РБК. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://volg.rbc.ru/volg_topnews/17/09/2014/949626.shtml.

² Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

Общераспространенным является оценка следующих показателей: активов банка; уровня депозитов физических лиц (учитывая общую сумму вкладов клиентов); объема кредитования физических лиц (в учете общей суммы кредитов); и так называемый потребительский фактор — здесь учитывается уровень доверия непосредственных клиентов организации.

Рассмотрим коэффициенты, позволяющие выявить степень развития проблем банка. К таким коэффициентам относится, в частности, коэффициент текущей ликвидности банка (Н3), с помощью которого можно определить насколько срочные активы покрывают аналогичные по срокам пассивы. При расчете показателя текущей ликвидности учитываются вклады физических лиц, которые будут закрыты менее чем через 30 дней. Банк с Н3 ниже 60% и долей депозитов физических лиц в пассивах более 60% оказывается претендентом на банкротство в случае паники вкладчиков.

Для банка, в котором преобладают депозиты физических лиц, может быть фатальным и подержание коэффициента мгновенной ликвидности (Н2) на уровне менее 25%. Но крупные банки в состоянии выдержать небольшую панику вкладчиков, в результате чего отток вкладов физических лиц не превысит 20%. Данный показатель обращает внимание на средний срок вкладов и позволяет определить, через сколько месяцев при данном оттоке депозитов, банк полностью останется без денег вкладчиков. Показатель Н2 не должен быть меньше или больше чем в 2 раза и более в среднем по рынку, так как при возникновении критической ситуации, средства вкладчиков находящиеся в банке, будут быстро изъяты, и банк станет банкротом.

На протяжении последнего полугодия российское банковское сообщество лихорадит — одной из главных тем для обсуждения стали банки, находящиеся в черном списке. Итак, что же собой представляет черный список и что грозит для организации попадание в перечень подобного рода?

Первый из черных списков появился почти 10 лет назад, летом 2004 года. Тогда Банк России проводил первую свою глобальную кампанию по «зачистке» отечественного банкинга от недобросовестных игроков. Гуляющие в интернете черные списки спровоцировали рост недоверия на рынке межбанковских кредитов, что привело к потере ликвидности банков. В итоге несколько банков лишились своих лицензий, но регулятору удалось удержать ситуацию под контролем и не допустить лавины банкротств.

В 2013–2014 году за различные нарушения Центробанк отозвал лицензии у более чем 90 российских банков³, сумма страховых выплат вкладчикам которых превышает 100 млрд. рублей. Среди них есть и достаточно крупные, играющие солидную роль на российском финансовом рынке. Проведенная Центральным банком разъяснительная работа дала определенные результаты, большинство россиян каждое утро начинали с поиска информации о том, какие банки в черном списке значатся на текущую дату. И, несмотря на то, что действует система страхования вкладов, некоторые вкладчики предпочли забрать свои сбережения из ненадежных и проблемных банков.

Специалисты дают клиентам несколько советов как можно отследить относится ли выбранное ими кредитное учреждение к так называемой «группе риска». К ним относятся: периодический мониторинг положения банка в рейтингах; не доверять кредитным учреждениям, предлагающим очень высокие процентные ставки; с осторожностью относиться к банкам, которые не имеют развитой сети банкоматов; проверять период деятельности и репутацию банка на рынке банковских услуг; страховать свои вклады.

Также могут помочь списки крупных заемщиков банка. Данная информация, доступна на официальном сайте Центрального банка, в пресс-релизах и годовых отчетах.

Считается, что вызывать настороженность может, если большой процент всех кредитных портфелей приходится на долю строительных, металлургических компаний или обслуживающих их предприятий, тогда как если хотя бы треть от общего объема кредитного портфеля принадлежит сельхозпроизводителям, такой показатель считается достаточно надежным.

Кто же является лидером в рейтинге самых надежных банков России? Если рассматривать 10 самых надежных банков по всем критериям, то с уверенностью можно выделить следующие: Сберегательный банк РФ, «ВТБ 24», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «Банк Москвы», «Альфа-банк», «Номос-Банк», «Юникредит», «Промсвязьбанк», «Райффайзенбанк». Это не значит однако, что нужно игнорировать предложения других кредитных организаций, предлагающих зачастую более выгодные условия. В качестве совета потенциальным вкладчикам можно дать следующие: проверять участие выбранного кредитно-

³ Количество банков, у которых отозваны лицензии с 2001 по 2014 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.combanks.ru/>.

го учреждения в системе страхования вкладов и постоянно отслеживать новости о нем, включая показатели деятельности, на сайте Банка России. Что же касается остальных коммерческих банков, то остается надеяться, что политика мегарегулятора по отзыву лицензий в дальнейшем приведет к заявленным им целям – устойчивости банковской системы и укреплению доверия со стороны населения.

Используемые источники

1. Массовый отзыв лицензий научит россиян тщательнее выбирать банк. Информационное агентство РБК. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://volg.rbc.ru/volg_topnews/17/09/2014/949626.shtml.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
3. Количество банков, у которых отозваны лицензии с 2001 по 2014 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.combanks.ru/>.

Дашин С. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань)
e-mail: Stas.dashin@mail.ru*

Котова О. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань)
e-mail: gbrosinter@yandex.ru*

Теоретические основы формирования потенциала банковского сектора региона

В статье представлены результаты сравнительного анализа концептуальных подходов к исследованию потенциала банковского сектора региона, рассмотрена его структура, предложена авторская классификация элементов потенциала, которая может быть использована при разработке стратегии развития банковского сектора региона.

Ключевые слова: *банковский сектор региона, потенциал, структура потенциала, концептуальные подходы.*

Dashin S. V.

*Ph.D. (Economics), associate professor of the Finance Department,
University of Management «TISBI», Kazan*

Kotova O.V.

*Ph.D. (Economics), associate professor of the Accountin
and Audit Department,
University of Management «TISBI», Kazan*

The theoretical foundations of the formation of the regional banking sector potential

In article the results of the comparative analysis of conceptual approaches to the study of the regional banking sector potential are presented, its structure is considered, the original classification of elements of the potential that can be used in the regional banking sector development strategy is proposed.

Keywords: *banking sector of the region, potential, structure of potential, conceptual approaches.*

В условиях макроэкономической нестабильности устойчивое развитие региональной экономики не представляется возможным без эффективного функционирования банковского сектора. Существует ряд иссле-

дований теоретических и практических основ функционирования банковского сектора, среди которых можно особо выделить труды Г.Н. Белоглазовой, Е.Ф. Жукова, О.И. Лаврушина, И.Н. Рыковой, В.В. Рудько-Селиванова и др. Работы Е.А. Ермаковой, Н.А. Колесниковой, Е.Я. Иванченко, И.Н. Рыковой, А.М. Смулова, С.Ю. Шамриной посвящены исследованию проблем банковского сектора региона, поиску путей их эффективного решения. Достаточно хорошо проработаны и представлены в трудах отечественных ученых и практиков банковского дела вопросы формирования потенциала отдельно взятого коммерческого банка.

К сожалению, в современных исследованиях уделяется мало внимания теоретическим и методологическим аспектам формирования и развития потенциала банковского сектора региона.

Потенциал (лат. *potentia* – сила) в широком смысле – обобщающая характеристика наличия определенных возможностей, источников, средств, запасов, их использования для достижения определенной цели, реализации конкретных задач.

Как экономическая категория, потенциал банковского сектора региона может быть рассмотрен в рамках двух концептуальных подходов¹:

- ресурсный подход;
- результативный подход.

В рамках ресурсного подхода потенциал банковского сектора региона рассматривается как совокупность его ресурсных возможностей. Данного подхода придерживаются Е.Н. Егорова, И.Н. Рыкова, А.М. Смулов, И.В. Фисенко.

В рамках результативного подхода, представителями которого являются К.Н. Никишин, Ф.А. Ушаков, потенциал банковского сектора представляет собой его способность использовать имеющиеся ресурсы для достижения экономического роста.

Помимо указанных выше подходов существует иная классификация концептуальных подходов к рассмотрению сущности потенциала банковского сектора региона. Так, О.В. Остимук, основываясь на анализе преимуществ и недостатков ресурсного и результативного подходов, выделяет следующие три подхода: инфраструктурный, воспроизводственный и институциональный².

¹ Сайтова М.Ю. Потенциал банковского сектора в системе экономического роста региона: Материалы XLII Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 01 октября 2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/15944>.

² Остимук О.В. Формирование региональной стратегии развития банковского сектора на основе интегральной оценки его потенциала: Дисс. ... канд. экон. наук. – Курск, 2014. – С. 16.

По мнению О.В.Остимука, в рамках инфраструктурного подхода потенциал отражает способность банковского сектора получать максимально возможный финансовый результат. Воспроизводственный подход характеризует потенциал банковского сектора как возможность эффективного использования имеющихся ресурсов и увеличения объема выпуска банковских продуктов. Институциональный подход определяет потенциал банковского сектора с точки зрения уровня развития банковских институтов, возможности создания новых филиалов и структурных подразделений кредитных организаций в регионе.

Потенциал банковского сектора региона является одним из факторов экономического роста и инвестиционной привлекательности региона. Поэтому с точки зрения решения задач социально-экономического развития региона, привлечения инвестиций в реальный сектор экономики существует потребность в исследовании структуры и элементов потенциала банковского сектора, изучении подходов к формированию эффективной стратегии развития банковского сектора региона. Ряд подобных исследований был проведен Г.Л. Авагяном, Г.Г. Горыниной, Д.К. Джаватовым, С.В. Зенченко, П.Г. Исаевой, А.С. Костякиной, М.М. Магомедбековым, К.Н. Никишиным и др.

Систематизация отдельных подходов к определению потенциала банковского сектора региона представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к исследованию структуры потенциала банковского сектора региона

Исследователи	Потенциал	Элементы потенциала
М.И. Сайтова	Экономический потенциал	воспроизводственный потенциал; кредитный потенциал; инвестиционный потенциал; финансовый потенциал; рыночный потенциал; ресурсный потенциал; институциональный потенциал.
М.М. Магомедбеков, Д.К. Джаватов, П.Г. Исаева	Инвестиционный потенциал	кредитный потенциал; ресурсный потенциал; финансовый потенциал; сетевой потенциал; институциональный потенциал.
О.В. Остимук	Стратегический потенциал	воспроизводственный потенциал; кредитный потенциал; ресурсный потенциал; сетевой потенциал; инвестиционный потенциал.

Исследователи	Потенциал	Элементы потенциала
В.В. Аленин	Антикризисный потенциал и потенциал роста	внутренние резервы: финансовый потенциал, управленческий (кадровый) потенциал; внешние резервы: потенциал рыночной среды.

Ряд авторов, понимая комплексный характер понятия «потенциал», выделяет инвестиционный потенциал банковского сектора, который определяется как совокупность кредитных, ресурсных, институциональных и прочих возможностей системы коммерческих банков по удовлетворению растущих потребностей экономики³.

Г.Л. Авагян, М.И. Саитова особое внимание уделяют исследованию экономического потенциала банковского сектора, основных направлений повышения эффективности его использования, необходимости оценки его влияния на ускоренное социально-экономическое развитие региона. По мнению ученых, экономический потенциал следует определять как совокупность воспроизводственных, кредитных, инвестиционных, ресурсных, рыночных, финансовых и институциональных возможностей банковского сектора обеспечивать экономический рост региона⁴.

В исследовании О.В. Остимука освещаются вопросы формирования стратегического потенциала как качественной характеристики условий функционирования регионального банковского сектора, определяющих вектор его развития⁵.

По мнению В.В. Аленина, банковский сектор обладает антикризисным потенциалом и потенциалом роста, каждый из которых имеет внутренние и внешние резервы. Антикризисный потенциал банковского сектора региона отражает наличие ресурсов для нивелирования банковских рисков. Потенциал роста характеризуется увеличением масштабов деятельности коммерческих банков региона. Неотъемлемыми элементами антикризисного потенциала и потенциала роста бан-

³ Магомедбеков М.М., Джаватов Д.К. Оценка инвестиционной активности региональных банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2013/Economics/1_142240.doc.htm.

⁴ Авагян Г.Л., Саитова М.Ю., Авагян А.В. Состояние и тенденции развития банковского сектора Краснодарского края // Сфера услуг: инновации и качество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_8_1.pdf.

⁵ Остимук О.В. Формирование региональной стратегии развития банковского сектора на основе интегральной оценки его потенциала: Дисс. ... канд. экон. наук. – Курск, 2014. – С. 21.

ковского сектора региона являются финансовый, кадровый и потенциал рыночной среды⁶.

Многоаспектность понятия «потенциал банковского сектора» может быть объяснена тем, что оно объединяет различные виды потенциала, и практически все они содержат совокупность определенных возможностей.

В условиях рыночной экономики на развитие потенциала банковского сектора оказывает существенное влияние фактор конкуренции. Конкуренция является главным стимулом совершенствования существующих банковских продуктов, используемых технологий обслуживания потребителей, создания и внедрения принципиально новых банковских услуг.

На наш взгляд, в структуре потенциала банковского сектора региона целесообразно выделять инновационный потенциал как важнейший элемент повышения конкурентоспособности:

- воспроизводственный потенциал – это возможности по финансированию производства и распределения валового регионального продукта;
- кредитный потенциал – возможности кредитования текущих и инвестиционных потребностей юридических, физических лиц, а также государства в целом;
- институциональный потенциал – возможности институциональной среды функционирования и развития банковского сектора региона;
- инновационный потенциал – возможности реализации банковских инноваций, содействие инновационному развитию региональной экономики.

Структура потенциала банковского сектора региона графически представлена на рисунке 1.

Понятие «инновационный потенциал» стало применяться с середины 70-х годов XX века. Оно являлось концептуальным отражением феномена инновационной активности и стало уточняться в ходе отдельных теоретико-методологических и эмпирических исследований.

Как отмечает А.В. Барышева, в настоящее время многие ученые отождествляют инновационный потенциал с такими понятиями как научный, интеллектуальный, творческий или научно-технический по-

⁶ Аленин В.В. Стратегия обеспечения экономической безопасности регионального банковского сектора: методология, методы и практика: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – Иваново, 2007. –С. 14.



Рисунок 1. Структура потенциала банковского сектора региона

тенциал. И в этом проявляется недостаточная проработанность понятийного аппарата ⁷.

Теория инноваций в банковском секторе раскрывается в работах И.Т. Балабанова, Г.Н. Белоглазовой, И.В. Букато, Н.И. Валенцевой, Г.Г. Коробовой, Л.Н. Красавиной, О.И. Лаврушина, И.Д. Мамоновой. Теоретические подходы к исследованию сущности банковских инноваций рассматривались в исследованиях В.С. Викулова, О.В. Ивановой, А.В. Муравьевой, А.В. Охлопкова, И.А. Семагина и других. Исследованию теоретических основ формирования и развития инновационного потенциала банковского сектора региона уделяется крайне мало внимания.

С позиций ресурсного подхода инновационный потенциал включает в себя такие элементы как кадровый потенциал, технико-технологический, информационный, организационный и финансовый. Совокупность ресурсов инновационного потенциала определяет возможности и перспективные направления развития всего банковского сектора региона.

С позиций результативного подхода формирование и развитие инновационного потенциала банковского сектора региона должно быть нацелено на создание новых банковских продуктов, максимально эффективно использующих имеющиеся ресурсы.

⁷ Инновации: Учебное пособие / А.В. Барышева, К.В. Балдин, И.И. Передеряев; под общ. ред. проф., д.т.н. А.В. Барышевой. – М.: Дашков и К, 2012. – С. 41.

Инновационный потенциал банковского сектора неразрывно связан с глубокими структурными изменениями, происходящими в экономике региона. В современных экономических условиях перспективы отечественной системы финансирования инноваций во многом зависят от потенциала банковского сектора. Банковские инновации становятся сутью не только развития самого банковского сектора, но и повышения инновационной активности предприятий реального сектора экономики.

Роль инновационного банковского потенциала является ключевой в эффективном взаимодействии банков и предприятий, реализации государственной промышленной политики, преодолении переколов в развитии региональной экономики.

Банковские инновации – это конечный результат инновационной деятельности ⁸. В экономической литературе представлено большое количество классификаций банковских инноваций, которые в настоящее время расширяются и уточняются. С точки зрения инновационного потенциала выделяются следующие группы инноваций:

- радикальные, которые предполагают внедрение новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий их реализации, использование новых методов управления;
- комбинаторные, которые связаны с использованием различного сочетания имеющихся элементов (объединение имеющихся технологий оказания банковских услуг в единый комплексный пакет);
- модифицирующие, предполагающие необходимые изменения и дополнения в существующие банковские продукты с целью продления их жизненного цикла ⁹.

В зависимости от вида инноваций развитие инновационного потенциала банковского сектора может проходить по следующим направлениям:

- продуктивное;
- технологическое;
- рыночное;
- маркетинговое;
- управленческое.

⁸ Иванова О.В. Банковские инновации и направления их развития в РФ // Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2011. – С. 28.

⁹ Там же – С. 42.

В заключении отметим, в теории остается дискуссионным вопрос определения понятия «потенциал банковского сектора», оценки его роли в обеспечении устойчивого роста и инновационного развития экономики региона. Требуется глубокое осмысление содержания инновационной активности коммерческих банков, инновационного потенциала регионального банковского сектора.

Объективность процесса вовлечения коммерческих банков в процесс финансирования инноваций актуализирует проблему оценки инновационного потенциала банковского сектора региона. Имеют место работы, которые посвящены научному обоснованию методического инструментария оценки стратегического, экономического, кредитного, финансового, инвестиционно-кредитного, кадрового, антикризисного потенциала и потенциала роста банковского сектора региона.

Комплексность и масштабность мероприятий по развитию банковского сектора региона требует достоверной оценки его потенциала. В настоящее время данная задача не может быть отнесена к числу окончательно решенных с теоретико-методологической точки зрения.

Дальнейшее развитие основных теоретических подходов, методологических положений в данной области будут способствовать эффективному функционированию и повышению конкурентоспособности банковского сектора, определению перспективных направлений инновационной деятельности коммерческих банков.

Используемые источники

1. Авагян Г.Л., Сайтова М.Ю., Авагян А.В. Состояние и тенденции развития банковского сектора Краснодарского края // Сфера услуг: инновации и качество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_8_1.pdf.
2. Аленин В.В. Стратегия обеспечения экономической безопасности регионального банковского сектора: методология, методы и практика: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – Иваново, 2007. – 32 с.
3. Иванова О.В. Банковские инновации и направления из развития в РФ // Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2011. – 224 с.
4. Инновации: Учебное пособие / А.В. Барышева, К.В. Балдин, И.И. Передеряев; Под общ. ред. проф., д.т.н. А.В. Барышевой. – М.: Дашков и К, 2012. – 384 с.
5. Магомедбеков М.М Джаватов Д.К. Оценка инвестиционной активности региональных банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2013/Economics/1_142240.doc.htm.

6. Остимук О.В. Формирование региональной стратегии развития банковского сектора на основе интегральной оценки его потенциала: Дисс. ... канд. экон. наук. – Курск, 2014. – 233 с.
7. Сайтова М.Ю. Потенциал банковского сектора в системе экономического роста региона // Материалы XLII Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 01 октября 2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/15944>.

Журба М. А.

*аспирант кафедры «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика», Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
e-mail: 89853890202.m@gmail.com*

Совершенствование идентификации системно значимых кредитных организаций (СЗКО) как фактор финансовой стабильности

В статье представлены существующие принципы идентификации системно значимых кредитных организаций в России и за рубежом, а также предложены варианты совершенствования признаков системной значимости.

Ключевые слова: *системно значимая кредитная организация (СЗКО), системный риск, финансовая устойчивость, идентификация СЗКО, международный опыт.*

Zhurba M. A.

Postgraduate student, Monetary relations and monetary policy department

Finance academy under the Government of Russian Federation Improving identification of systemically important financial institution as a factor of financial stability

In article are presented the existing principles of identification of systemically important financial institution in Russia and abroad and suggested variants of improving the evidence of systemic importance.

Keywords: *systemically important financial institution (SIFI), systemic risk, financial stability, identification of SIFI, international experience.*

В условиях экономической нестабильности финансовое состояние кредитных организаций занимает важное место в вопросе регулирования их деятельности. Платежеспособность, достаточный уровень ликвидности и стабильное состояние финансовой устойчивости являются основой успешного функционирования кредитных организаций. При этом их деятельность подвержена воздействию различных факторов, которые иногда не зависят от деятельности самой кредитной организации, так называемые, внешние факторы. Одним из таких факторов можно определить деятельность системно значимых кредитных организаций (СЗКО), которые занимают лидирующие позиции на рынке финансовых услуг.

Изначально термин СЗКО был более шире и охватывал финансовые институты, которые подразумевали наличие банков в этом понятии. На сегодняшний день, исходя из выраженной институциональной специфики банковской системы России, где первые пять кредитные организации по объему собственных активов в период с 01.01.13 по 01.04.15 образовывали более 50% доли всего банковского сектора, можно утверждать, что крупные кредитные организации становятся системообразующими и их деятельность оказывает непосредственное влияние на финансовую устойчивость банковской системы.

Тем не менее, предложенное определение системно значимых финансовых институтов (СЗФИ) как крупные организации, организации, тесно взаимосвязанные с другими контрагентами и организации, неспособные уйти с рынка без причинения значительного урона экономике¹ — всецело отражает сущность системного банка.

Вопрос идентификации СЗКО является актуальным, так как в каждой стране мира, которая озабочена регулирование СЗКО разрабатывает собственные признаки деятельности такого рода организаций. Цель данной работы заключается в том, чтобы разобраться в идентификации СЗКО с учетом зарубежного опыта, проанализировать существующие количественные характеристики и предложить обновленную идентификацию СЗКО с учетом качественных признаков системной значимости из-за необходимости сдерживания распространения системного риска.

Системный риск сопровождает деятельность СЗКО

Основные международные исследования системного риска и роли в деятельности системно значимых кредитных организаций на протяжении многих лет проводятся в крупных международных организациях. Например, *Европейский Центральный банк* характеризует как «риск того, что финансовая нестабильность может стать такой обширной и всеобщей, что ухудшит работу финансовой системы до точки, где экономический рост и благосостояние пострадает материально»²; *Эксперты G10* определяют системный финансовый риск, как «риск того, что какое-либо событие может вызвать потерю экономической стоимости активов или доверия к ним, в результате чего неопределенность в фи-

¹ Криворучко С.В. Дадашева О.Ю., Свирина Е.М., Эрдниева И.Г. Особенности регулирования системно значимых финансовых институтов: зарубежный опыт и его применение в России: Коллективная монография. — М.: Финансовый университет, 2013.

² European Central Bank Financial Stability Report, June 2009.

нансовой системе увеличится до уровня, при котором возможны значительные неблагоприятные воздействия на реальный сектор экономики»³; *Комитет по финансовой стабильности* видят системный риск, как риск сбоя в потоке финансовых услуг, который вызван нарушением всей или части финансовой системы и может развить серьезные негативные последствия для всего сектора экономики⁴.

Основополагающая характеристика системного риска, присутствующая в каждом из упомянутых определений — это вероятность возникновения неблагоприятного события, последствия которого приведут к сбою во всем секторе экономики. Опыт банкротства Lehman Brothers показал, что безответственное регулирование деятельности системообразующего банка или, как говорят за рубежом, *too-big-too-fail bank*⁵, привело к турбулентности мировой экономики. Причиной кризиса стало чрезмерное принятие морального риска по совершаемым операциям, с которым менеджеры и собственники организации не были способны справиться и рассчитывали на государственную поддержку.

Идентификация СЗКО

Начиная с 2008 г. развитые и развивающиеся страны всерьез задумались о необходимости выявления СЗКО с целью пресечения морального риска, а также совершенствования микро и макропруденциальных мер для ужесточения деятельности этих организаций. Особое внимание необходимо уделить опыту именно крупных стран или объединений стран, так как зачастую они являются обладателями как национальных СЗКО, так и глобальных СЗКО, чье влияние носит международный характер.

Опыт Европейского союза

Помимо требований Совета по финансовой стабильности о идентификации и регулирования СЗФИ, в июне 2012 г. главами стран-участниц ЕС было подписано соглашение о создании банковского союза, позволяющего применения единых правил для всех банков еврозоны в соответствии с Единым механизмом надзора, который будет осуществляться через Единый совет спасения и Единый фонд спасения.

В рамках Банковского союза, банки подвергаются надзору, регулированию и управлению со стороны национальных центральных бан-

³ Report on consolidation in the financial sector.// Group of Ten, 2001.

⁴ <http://www.lloyds.com/the-market/operating-at-lloyds/regulation/government-policy-and-affairs/international/systemic-risk>.

⁵ Перевод с английского: «банк слишком большой, чтобы обанкротиться».

ков и Европейского центрального банка (ЕЦБ). Исходя из документа «Регулирование (ЕС) № 468/2014 ЕЦБ от 16 апреля 2014 г.⁶, соответствие кредитных организаций системно значимым происходит исходя из соответствия ими хотя бы одному критерию из пяти. Если кредитная организация выполняет хотя бы один из критериев, то она попадает под контроль и надзор ЕЦБ:

1. Величина активов банка превышает 30 млрд.

2. Величина банковских активов превышает 5 млрд. Евро и составляет 20% от ВВП страны, где она осуществляет свою деятельность. Требование 20% ВВП относится только к странам, размер ВВП которых составляет меньше 150 млрд. евро. В ЕС таким требованиям отвечают следующие страны: Кипр, Эстония, Люксембург, Мальта, Словакия и Словения.

3. Банк входит в тройку самых существенных банков страны, в которой они функционируют.

4. Банк активно участвует в трансграничных операциях.

5. Банк получает поддержку из Фона спасения Еврозоны. В случае обращения банка в Фонд по европейской стабильности (ESM) или Европейский фонд финансовой стабильности за прямой финансовой поддержкой, он автоматически попадает под надзор ЕЦБ. Этот критерий не распространяется на банки, которые получают косвенную поддержку EFSF/ESM от государства, такие как Кипр и Испания.

В случае, если системно значимый банк перестал выполнять один из критериев на протяжении трех лет, то он может быть классифицирован, как менее системно значимый и становится подотчетен своему национальному регулятору.

По требованию ЕЦБ в течение 2015 года, все кредитные организации обязаны вносить, так называемый наблюдательный взнос, который ранжируется в зависимости от значимости банка и для системно значимых кредитных организаций такой взнос будет гораздо больше. Наблюдательный взнос – это плата каждого банка для финансирования расходов по осуществлению надзорных функций и обязанностей ЕЦБ. Для системно значимых кредитных организаций наблюдательный взнос составляет 10% от ежегодных расходов.

30 января 2015 года ЕЦБ опубликовал список 123 системно значимых кредитных организаций (82% банковских активов ЕС), за кото-

⁶ Regulation (EU) № 468/2014 of the European central bank // Official Journal of the European Union. – 2014.

рыми ЕЦБ намерен вести особый надзор в соответствии со своей разработанной программой ⁷.

Предложенные критерии идентификации СЗКО в Европейском союзе отражают не только количественные характеристики банковских активов, а также активность участия в межстрановых операциях и обращение за материальной помощью в Фонды, таким образом, размер банка, наличие связей с другими организациями являются определяющими для статуса СЗКО. Для ЕС является важным контроль за крупными банками, имеющие обширную деятельности как внутри страны, так и на территории стран-участниц ЕС, так как сбой финансовой устойчивости одного системного банка приведет к «заражению» всей банковской системы ЕС.

Опыт США

Обратившись к опыту идентификации системно значимых финансовых институтов США, можно отметить, что в этой стране осуществляется самый простой отбор таких институтов по количественному признаку.

С целью снижения рисков американской финансовой системы, 21 июля 2010 г. был принят Закон Додда Фрэнка о реформировании финансового сектора и защите прав потребителей США. В статье 165 Закона Додда Фрэнка, системно значимая финансовая организация отвечает следующим требованиям ⁸:

- является банком или небанковской финансовой организацией;
- является американской или иностранной организацией, ведущей деятельность в США;
- имеет консолидированные активы в размере 50 млрд долл. США или более.

В данном документе тщательно рассмотрен вопрос регулирования системно значимых кредитных организаций, например, создание новых регулирующих организаций, соблюдение установленных нормативов, при этом признаки системной значимости крайне узки и определены только типом организации и размером активов.

На текущий момент происходит частичная реализация требований, указанных в статье 165 Закона Додда Фрэнка в отношении банковских холдинговых компаний и иностранных банковских организаций с общим размером активов 50 млрд. долл. США и более. Помимо этого, были внесены поправки к величине капитала для банковских

⁷ <https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/thessm/html/index.en.html>.

⁸ Dodd-Frank Wall street reform and consumer protection, Section 165.

холдинговых компаний и иностранных банковских организаций и набору требований.

Таблица 1 представляет собой окончательные требования для банковских холдинговых компаний США.

Таблица 1

Требования для банковских холдинговых компаний США

Размер организации	Требования
Общий объем активов <i>более 10 млрд. долл. США, но менее 50 млрд. долл. США</i>	Внутреннее стресс-тестирование
Общий объем активов <i>равен или более 10 млрд. долл. США, но менее 50 млрд. долл. США</i>	Комитет по рискам
Общий объем активов <i>50 млрд. долл. США и выше</i>	Капитал, взвешенный по риску и leverage capital Риск-менеджмент Комитет по рискам Риск-менеджмент ликвидности, стресс-тестирование и буферы капитала Надзорные стресс-тесты Внутренние стресс-тесты Лимит задолженности по собственному капиталу

Требования, указанные в Таблице 2, распространяются на иностранные банковские организации, в зависимости от общих активов организации.

Таблица 2

Требования для иностранных банковских организаций

Размер организации	Требования
Общий объем активов <i>более 10 млрд. долл. США, но менее 50 млрд. долл. США</i>	Внутреннее стресс-тестирование
Общий объем активов <i>равен или более 10 млрд. долл. США, но менее 50 млрд. долл. США</i>	Комитет по рискам
Общий объем активов <i>50 млрд. долл. США и выше или совместные активы США, но менее 50 млрд. долл. США</i>	Капитал взвешенный по риску и кредитное плечо Риск-менеджмент Комитет по рискам Ликвидность Стресс-тесты по капиталу Лимит задолженности по собственному капиталу

Размер организации	Требования
Общий объем активов <i>50 млрд. долл. США и выше и совместные активы США более 50 млрд. долл. США</i>	Капитал, взвешенный по риску и кредитное плечо Риск-менеджмент Комитет по рискам Риск-менеджмент ликвидности, стресс-тестирование и буферы капитала Требование по посредничеству США в холдинговой организации Лимит задолженности по собственному капиталу

Таблица 1 и таблица 2 проиллюстрировали требования по идентификации системно значимых кредитных организаций, а именно банковских холдинговых компании, убедив нас, что вопрос отнесения организации к системно значимой крайне прост, в то время как подход к регулированию является более комплексным.

Опыт России

В России процесс идентификации и регулирования системно значимых кредитных организаций носит начальный характер, тем не менее, их присутствие в банковской системе подтверждают данные Центрального банка. Первые пять кредитных организации по объему собственных активов в период с 01.01.13 по 01.03.15 образуют от 50,3% до 53,7% доли всего банковского сектора, в то время как первые двадцать кредитных организаций за этот же период составляют «львиную долю» всей банковской системы и образуют от 69,8% до 75,1%⁹.

В центральном аппарате Банка России с 1 октября 2013 года начал работу Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями. В новом Департаменте концентрируются надзорные функции территориальных учреждений Банка России в отношении системно значимых кредитных организаций. В течение года поэтапно по мере готовности практическое осуществление надзора в отношении отдельных кредитных организаций будет передаваться в Департамент. Одновременно с созданием Департамента Банк России начинает реализацию системы мер, имеющих целью в среднесрочной (3 года) перспективе формирование системы надзора за системно значимыми финансовыми институтами. Решения в отношении функций надзора

⁹ Экспресс-выпуск «Обзор банковского сектора Российской Федерации». – 2015. – № 150.

за системно значимыми финансовыми институтами предполагается принимать после завершения в 2015 году переходного периода интеграции ФСФР в систему Банка России¹⁰.

Банком России в январе 2014 г. было принято решение включать банки в список системно значимых по нескольким количественным критериям: величине активов, доле на рынке вкладов физических лиц и имеющимся правоотношениям с другими кредитными организациями. Первый показатель рассчитывается при помощи коэффициента 50, второй и третий – с коэффициентом 25. Перечисленные критерии ложатся в основу некоего среднего арифметического, которое выводится как для каждого банка, так и для всей банковской системы. Среднее арифметическое системно значимой кредитной организации должно превышать 0,17% от суммарного обобщающего результата всех банков. На СЗКО должно приходиться не менее двух третей от среднего арифметического по банковской системе. Осенью 2014 г. был определен список системно значимых кредитных организаций России.

Таким образом, в условиях экономической нестабильности, выявление и идентификация системно значимых кредитных организаций является неотъемлемой частью функционирования банковской системы страны. В связи с тем, что активы системных банков занимает «львиную долю» всей банковской системы, что подтверждает особое доверие со стороны клиентов и накладывает повышенную ответственность за ведение бизнеса. В связи с этим, помимо количественной идентификации СЗКО, важно внедрение качественных составляющих (количество клиентов, численность персонала, количество счетов, открытых в банке), которые отражают их вовлеченность в жизненные процессы физических и юридических лиц.

Используемые источники

1. Криворучко С.В. Дадашева О.Ю., Свирина Е.М., Эрдниева И.Г. Особенности регулирования системно значимых финансовых институтов: зарубежный опыт и его применение в России: Коллективная монография. – М.: Финансовый университет, 2013.
2. European Central Bank Financial Stability Report, June 2009.
3. Report on consolidation in the financial sector // Group of Ten, 2001.
4. <http://www.lloyds.com/the-market/operating-at-lloyds/regulation/government-policy-and-affairs/international/systemic-risk>

¹⁰ О совершенствовании организации надзора за системно значимыми кредитными организациями // Центральный банк РФ, 2013.

5. Regulation (EU) № 468/2014 of the European central bank // Official Journal of the European Union. – 2014.
6. <https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/thessm/html/index.en.html>.
7. Dodd-Frank Wall street reform and consumer protection, Section 165.
8. Экспресс-выпуск «Обзор банковского сектора Российской Федерации». – 2015. – № 150.
9. О совершенствовании организации надзора за системно значимыми кредитными организациями / Центральный банк РФ, 2013.

Мишина Л. А.

*кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Московский университет им. С.Ю. Витте (МИЭМП)
e-mail: lara.mishina.64@bk.ru*

Майорова И. С.

*аспирант кафедры «Гражданское право и процесс»,
Московский университет им. С.Ю. Витте (МИЭМП)
e-mail: kafedraprava2014@mail.ru*

Договор международной купли-продажи товаров: понятие и отграничение от смежного договора подряда

В статье рассмотрены вопросы отграничения договора международной купли-продажи товаров от смежных договоров, в частности договора подряда, а также их характеристика с учетом норм международного правового регулирования, и подходов российских правоведов. Систематизированы критерии отличия данного договора от договора подряда.

Ключевые слова: *договор международной купли-продажи товаров, внешнеторговая сделка, внешнеэкономическая сделка, отличительные признаки, международное правовое регулирование, договор подряда, Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров.*

Mishina L. A.

*PhD (law), Associate Professor,
Associate Professor of «Civil Law and Procedure»,
Moscow University named after Sergei Witte (MIEMP)*

Mayorova I. S.

*postgraduate student of «Civil Law and Procedure»,
Moscow University named after Sergei Witte (MIEMP)*

Contracts for the International Sale of Goods: definition and delimitation of adjacent contract

The questions of delimitation treaty for the International Sale of goods from related treaties, in particular contract, as well as their characteristics in accordance with international legal regulation, and approaches Russian jurists. Systematized criteria differences of this contract by contract.

Keywords: *contract for the international sale of goods, foreign trade transactions, foreign trade, features, international legal regulation, contract agreement, the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods.*

Договор международной купли-продажи товаров является важным регулятором общественных отношений между субъектами внешнеторгового оборота по поводу обмена товарами и услугами.

Между тем, определения договора международной купли-продажи товаров в российском законодательстве не содержится. Характеризуя внешнеторговые отношения российская ученые чаще обращаются к понятию внешнеэкономической сделки, внешнеторговой сделки.

Так Лунц Л.А. определяет внешнеторговые сделки как сделки, в которых хотя бы одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу из-за границы или вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров [7].

Понятие внешнеторговой деятельности содержится в ст. 2 п. 4 Федерального закона от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»[13]. Внешнеторговая деятельность — деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. П.7 данного закона конкретизирует деятельность по внешней торговле товарами как импорт и (или) экспорт товаров.

Перемещение товаров между частью территории Российской Федерации и другой частью территории Российской Федерации, если такие части не связаны между собой сухопутной территорией Российской Федерации, через таможенную территорию иностранного государства, перемещение товаров на территорию Российской Федерации с территорий искусственных островов, установок и сооружений, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормами международного права, или перемещение товаров между территориями искусственных островов, установок и сооружений, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормами международного права, не является внешней торговлей товарами.

Понятие договора международной купли —продажи товаров на российское поле вносят нормы международных договоров. Как подчеркивает Аксенов А.Г. с присоединением России к Венской конвенции о договорах международной купли-продажи договор все чаще стал называться договором международной купли-продажи по аналогии с определением, данным в Конвенции [1].

Термин «Договор международной купли-продажи товаров» содержится в «Конвенции о законе, применимом к международной купле-продаже товаров» (Заключена в г. Гааге 15.06.1955). Статья 1 определяет, что «Конвенция применима к международной купле-продаже товаров. Для целей настоящей Конвенции к договорам купли-продажи приравниваются договоры поставки товаров, подлежащих изготовлению или производству, при условии, что Сторона, которая обязуется произвести поставку, должна предоставить сырье, необходимое для их изготовления или производства [6].

Согласно ст. 3 «Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11.04.1980) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров. 2) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг [5].

Российский гражданский кодекс не оперирует термином ни внешне-торговой сделки, ни договором международной-купли продажи товаров. К внешне-торговым договорам ГК РФ применяет понятие «сделка». Так в ст. 1209 ГК РФ указано право, подлежащее применению к форме сделки «Форма сделки подчиняется праву страны, подлежащему применению к самой сделке» [4].

Учитывая нормы действующих международных договоров, а также соответствующие нормы национального законодательства, на взгляд автора, существует необходимость уточнить термин «договор международной купли-продажи товаров».

Рассмотрим несколько подходов, содержащихся в юридической литературе на определение договора международной купли-продажи товаров.

Так, Николюкин С.В. характеризует контракт внешне-торговой купли-продажи товаров как «коммерческий документ, которым оформляют внешне-торговую сделку и в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара, а именно обязательство продавца передать определенный товар в собственность покупателя и обязательство покупателя принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму [9].

Богуславский М.М. дает более расширенное толкование данного вида договора. Договор рассматривается им как «один из видов внешнеэкономических сделок – двустороннее, консенсуальное, возмездное соглашение между сторонами (продавцом и покупателем), имеющими разную государственную принадлежность либо чьи коммерческие предприятия находятся в разных государствах, в соответствии с которым продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, принимает на себя обязательство передать товар, преимущественно перемещаемый через государственную границу, предназначенный для использования в предпринимательской деятельности, в собственность покупателю, а покупатель берет на себя обязательство принять этот товар и уплатить за него продавцу обусловленную цену» [2].

В юридической литературе выделяют императивные и факультативные признаки международной купли-продажи товаров.

К императивным признакам относят:

- нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах. Термин «коммерческое предприятие» взят из международных договоров и характеризует не субъект права, а место осуществления стороной договора основной деятельности или постоянное место осуществления стороной деловых операций (place of business);
- предпринимательский характер договора. Так, Л.А. Лунц отмечал, что не являются внешнеэкономическими сделки: «...сделки должны для обеих сторон иметь торговый характер (покупка товара иностранным торговым предприятием для коммерческих целей, например, для дальнейшей перепродажи)» [8].

Факультативными признаками является:

- разная государственная принадлежность сторон договора. Факультативность данного признака определяется тем, что стороны договора, располагая свои коммерческие предприятия в различных государствах, могут иметь одну национальность (государственную принадлежность), что не влияет на международный характер такой сделки.
- перемещение товаров через государственную границу. Данный признак может присутствовать не во всех внешнеэкономических сделках. Так, в частности, в литературе приводится пример, когда российская организация заключила договор на поставку угля с зарубежной фирмой. При этом отгрузка угля производилась в адрес третьей, находящейся в России организации, с которой иностранная фирма состояла в договорных отношениях.

МКАС квалифицировал договор между российской и иностранной фирмами как внешнеэкономический, несмотря на то что факта пересечения товаром границы арбитражем установлено не было.

- использование в качестве средства платежа валюты, которая является иностранной для обеих или по крайней мере для одной из сторон контракта. Данный признак также является факкультативным, поскольку расчеты между сторонами контракта могут производиться с использованием международных расчетных (денежных) единиц, например, евро.
- допустимость применения иностранного и международного частного права к регулированию отношений, возникающих из договора, а также возможность обращения сторон договора к средствам международной юрисдикции при защите своих нарушенных прав и охраняемых законом интересов. Данные признаки подчеркивают специфические особенности договора, но не имеют основополагающего значения при определении его международного характера.

В зарубежной литературе к критериям международной контракта, как правило, относят факт нахождения мест бизнеса сторон контракта в различных государствах. При этом не рассматриваются в качестве имеющих существенное значение для определения критерия международной такие факторы, как различная национальность, domicilio или обычное местожительство сторон, факт заключения за рубежом контракта. Однако место исполнения контракта за рубежом является важным фактором в выборе применимого права [1].

Таким образом, договором международной купли-продажи товаров, на взгляд автора является договор, заключенный между юридическими лицами (предпринимателями), коммерческое предприятия которых находятся в разных государствах, регулирующий отношения по поставке (купи-продажи) товаров через государственную границу.

Между тем, на практике нередко возникают трудности при разграничении договора купли-продажи товаров от смежного договора подряда.

Принципы разграничения договоров поставки и подряда содержит Венская Конвенция, которая устанавливает такой критерий, как количество передаваемых покупателем материалов. Если покупателем передается большая часть материалов, необходимых для изготовления товаров, договор может рассматриваться как подрядный. Так п.1 ст. 3 гласит: «Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сто-

рона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров».

Романец Ю.В. в своей монографии «Система договоров в гражданском праве» отмечает, что далеко не всегда отличия подряда от купли-продажи выражаются в том, из чьих материалов изготавливается предмет договора. Например, обязательство, по которому одно лицо должно передать другому изготовленную им вещь, при наличии направленности интересов сторон на выполнение работы следует квалифицировать как договор подряда, даже если эта вещь полностью изготовлена из материалов подрядчика.

При разграничении на практике купли-продажи и подряда по признаку направленности необходимо учитывать следующее. Поскольку правовая база подряда отражает особенности правоотношения, направленного на выполнение работы, предметом подрядного обязательства может быть только такой результат, которого еще не существует на момент заключения договора и который должен быть достигнут подрядчиком в процессе выполнения работы [3]. Договор, предусматривающий передачу уже существующей вещи, по своей юридической природе считается договором купли-продажи, а не подряда. М.И. Брагинский пишет, что если договор не регулирует ведения работы по созданию результата — налицо купля-продажа.

И наоборот, в случаях, когда договор охватывает не только передачу в собственность (хозяйственное ведение, оперативное управление), но и создание вещи, заключаемый договор должен рассматриваться как подряд».

Можно учитывать и позицию ученых, которые акцент делают на долгосрочном характере обязательств при поставке, которого нет при выполнении разового заказа при подряде [1].

Исходя из изложенного, можно выделить следующие признаки отличия договора международной купли-продажи от договора подряда:

- если покупателем передается большая часть материалов, необходимых для изготовления товаров, договор может рассматриваться как подрядный;
- направленности интересов сторон на выполнение работы следует квалифицировать как договор подряда, а не поставки;
- предметом подрядного обязательства может быть только такой результат, которого еще не существует на момент заключения договора и который должен быть достигнут подрядчиком в процессе выполнения работы;

- поставка отличается долгосрочным характером обязательств, а не единовременной передачей предмета договора.

Авторы считают, что в данной работе новыми являются следующие положения и результаты. Понятие внешнеэкономической сделки значительно шире понятия внешнеторговой сделки, включает помимо поставки и купли-продажи товаров другие виды договоров. В то же время понятие внешнеторгового контракта можно назвать тождественным по отношению к понятию договора (контракта) международной купли-продажи товаров.

Авторы систематизировал и обобщил основные признаки договора международной купли-продажи товаров. К признакам относятся следующие: хотя бы одна сторона сделки (коммерческое представительство) должна иметь местонахождение на территории другого государства; предмет договора – поставка либо купля-продажа товаров (ввоз или вывоз товаров через государственную границу); договор носит предпринимательский характер. Отличительными чертами договора купли-продажи- товаров (по отношению к подряду) являются долгосрочный характер договорных отношений, а также обязанность продавца (поставщика) предоставить большую часть сырья, материалов, из которых будут изготовлены товары.

Используемые источники

1. Аксенов А.Г. Договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран СНГ. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. – С. 5.
2. Богуславский. Международное частное право. – М.: «Юрист», 2005. – С. 89.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (книга 2). – М.: Статут, 2002. – С. 203.
4. Власов А.В., Диденко О.В. Проблемы развития таможенных услуг и транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики (на примере стран Таможенного союза) // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 40. – С. 122–130.
5. Русавская А.В., Власов А.В. Коммерческое ипотечное кредитование как способ долгосрочного финансирования логистических проектов, реализуемых в формате «built-to-suite» // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 248–254.
6. Власов А.В., Мишина Л.А. Специфика рефинансирования ипотечных кредитов в России и концептуальные подходы к ним // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 25. – С. 167–173.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ «Собрание законодательства РФ», 03.12.2001. № 49. — С. 894.
8. «Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // «Вестник ВАС РФ». — 1994. — № 1. — С. 54.
9. Конвенции о законе, применимом к международной купле — продаже товаров» (Заключена в г. Гааге 15.06.1955). Международное частное право: Сборник документов. — М.: БЕК, 1997. — С. 198—201.
10. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа. — М.: «Юрид. Лит», 1972. — С. 4.
11. Лунц Л.А. Курс международного частного права. — М.: Спарк, 2002. — С. 448.
12. Мишина Л.А. Легитимность исполнительной власти // Вестник Московского университета МВД России. — 2007. — № 4. — С. 48—50.
13. Николюкин С.В. Внешнеторговые сделки и обычаи в международном коммерческом обороте. — М.: Юрлитинформ, 2009. — С. 32.
14. Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте: Учебное пособие. — М.: Юстицинформ, 2010. — С. 2.
15. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: Монография. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, Инфра-М, 2013. — С. 411.
16. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 30.2013) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // «Российская газета». — 18.12.2003. — № 254. — С. 121.

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры
e-mail: proninanet@ya.ru*

Федотовская Е. Ю.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры
e-mail: proninanet@yandex.ru*

**Информационное бухгалтерское обеспечение
функционирования объединенных предприятий
жилищно-коммунального хозяйства региона:
теория, практика**

В статье представлены основные теоретические подходы к проблеме формирования достоверной информации о деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства региона.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, жилищно-коммунальное хозяйство.

Pronina A. M.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Head of the Department «Accounting, analysis and audit»,
Surgut State University, Khanty-Yugra*

Fedotovskaya E.Y.

*PhD (Economics), assistant professor of «Accounting and Audit»,
Surgut State University, Khanty-Yugra*

**Information accounting maintenance of the joint enterprises
of housing and communal services of the region:
theory, practice**

The paper presents the main theoretical approaches to the problem of formation of reliable information about the activities of public utility facilities in the region.

Keywords: Accounting, housing and communal services.

Предлагаемая автором система формирования бухгалтерской информации предполагает создание новой организационной структуры управления ЖКХ региона. Это трудный и длительный процесс, успех

которого достигается только в случае принятия сбалансированных решений, учитывающих интересы администрации, населения, предприятий и организаций всех форм собственности. На наш взгляд, необходима Управляющая организация региона, которая объединила бы все управляющие компании, действующие на территории региона, и способна была бы обеспечить достижение следующих целей:

- повышение эффективности функционирования ЖКХ в условиях ограниченного бюджетного финансирования;
- снижение себестоимости услуг и, следовательно, тарифов;
- вовлечение в хозяйственный оборот ранее законсервированных объектов незавершенного строительства;
- привлечение инвестиций для реконструкции, ремонта и обновления жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры;
- привлечение инвесторов, заинтересованных в развитии ЖКХ и готовых взять на себя обязательства по реализации социально значимых проектов на основе государственно-частного или муниципально – частного партнерства.

Основными этапами целевого подхода к формированию вариантов организационно-правовой формы Управляющей организации региона являются:

- определение главной цели управления развитием жилищно-коммунального хозяйства региона исходя из ограниченности ресурсов и разрозненности в целевой установке функционирования мелких управляющих компаний;
- определение целей и задач развития рынка жилищно-коммунальных услуг;
- формирование структурных подразделений по принципу целевой ориентированности.

Аналитический подход при количественной оценке и выборе наиболее рационального варианта организационной структуры предполагает:

- формирование системы количественных и качественных параметров организационной структуры;
- расчет фактических значений параметров в рассматриваемых вариантах организационной структуры и сравнение их с рациональными значениями;
- выбор наиболее рационального варианта организационной структуры.

Анализируя возможности использования различных организационно-правовых форм и результаты проведения реформы ЖКХ, мы при-

шли к выводу о том, что для Управляющей организации региона наиболее целесообразна форма холдингового образования на условиях некоммерческого партнерства. Данная организация может выступать и в роли стратегического инвестора и контролера деятельности управляющих компаний, тарифно-ценовой политики на услуги ЖКХ.

Инициатива в создании холдинга может исходить от органов местного самоуправления, управляющих компаний, предприятий ЖКХ, трудовых коллективов предприятий (водоканала, теплосети и пр.). Учредителями холдингового объединения могут выступать ТОСы, МП ЖКХ, управляющие компании, физические лица, индивидуальные предприниматели.

В настоящее время российские муниципальные предприятия жилищно-коммунальной сферы испытывают острую нехватку финансовых средств для проведения программ реконструкции и технической модернизации жилого фонда. Поправить сложившуюся ситуацию можно путем привлечения в отрасль внебюджетных финансовых средств. Предприятия жилищно-коммунальной сферы как объект инвестиций представляют интерес для инвесторов в первую очередь предприятий региона по нескольким причинам:

1. В большинстве своем организации ЖКХ – естественные локальные монополисты, имеющие гарантированный рынок сбыта. Потребители не могут отказаться от их услуг.
2. Предприятия имеют устойчивую часть поступлений в виде «живых» денег: население оплачивает коммунальные услуги.
3. Предприятия ЖКХ могут снизить затраты на производство услуг, прежде всего, за счет внедрения ресурсосберегающих технологий и эффективного управления.

Таким образом, ЖКХ региона становится привлекательным объектом для внешних (внебюджетных) инвестиций, которые можно аккумулировать «общим силами» через некоммерческое партнерство. Кроме этого, создание Управляющей организации позволит перейти на систему договорных отношений, четко разграничивающих права, обязанности и ответственность сторон по предоставлению услуг ЖКХ, а также установить возможность контроля за состоянием имущества со стороны собственника. Предметом регулирования деятельности предприятий ЖКХ через Управляющую организацию должны быть затраты, прибыль, средства для расширенного воспроизводства основных объектов коммунальной инфраструктуры региона. Для реализации данного регулирования необходима достоверная информация о финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ, управляющих ком-

паний, которая формируется в системе их бухгалтерского учета. Формирование учетной информации должно быть подчинено целям и задачам управления ЖКХ в регионе. Поскольку разнородность субъектов этой системы велика, необходимо рассмотреть возможные модели учетных информационных систем в зависимости от характера процессов в системе ЖКХ региона и их влияние на систему управления регионом в целом. В частности это: статическое моделирование, которое служит для описания поведения объекта в фиксированный момент времени, и динамическое — для исследования объекта во времени.

Динамическая модель может быть разделена на виды:

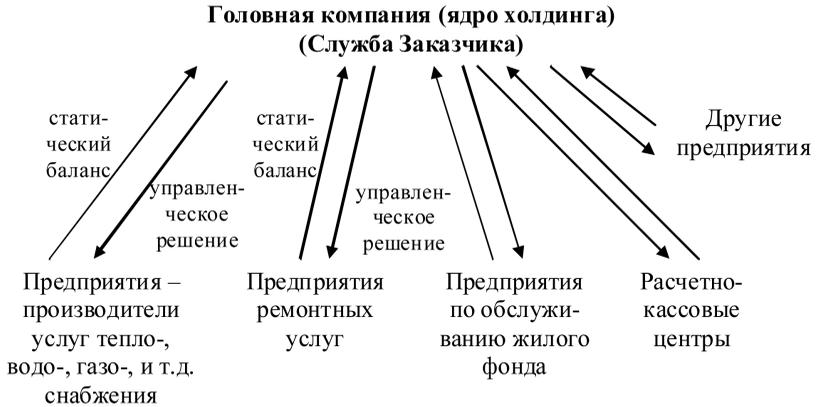
- дискретные (прерывные);
- непрерывные;
- дискретно-непрерывные.

Данные модели используются для описания процессов, имеющих значение во времени.

Модель статического бухгалтерского учета в организациях ЖКХ можно представить как учет имущества и источников его образования на определенный момент времени (как правило, отчетную дату). Статический бухгалтерский учет позволяет определить ликвидность предприятия на конкретную дату, т.е. установить способно ли предприятие в определенный балансом период при продаже своих активов погасить кредиторскую задолженность. Информация статического бухгалтерского учета позволяет в настоящее время использовать её в анализе.

Информационная система бухгалтерского учета всех предприятий ЖКХ, входящих в объединение должна быть построена таким образом, чтобы в любой момент времени можно было измерить соотношение имущества (в рыночной оценке) и кредиторской задолженности, т.е. рассчитать ликвидность предприятия. При этом необходимо отметить, что в расчет чистых активов должно включаться имущество, находящееся на праве собственности. Предприятия — производители услуг ЖКХ учитывают основные средства на праве хозяйственного ведения, оперативного управления или на праве доверительного управления. Поэтому, учетная модель должна быть построена таким образом, чтобы из расчета исключить основные средства, приобретаемые самостоятельно предприятием (т.е. находящиеся на праве собственности) и основные средства, переданные государственным органом управления на иных основаниях. Поскольку в основе статического баланса лежит принцип фиктивной ликвидации предприятия, его результаты могут использоваться и в управленческом учете для целей анализа ликвидности активов предприятия.

В целом, построение модели статического учета для предприятий, входящих в объединение (холдинг) будет выглядеть следующим образом:



Предприятия – производители услуг формируют статический баланс на определенную головной организацией дату. Принципы формирования должны предполагать ту оценку активов, которая была бы оплачена за активы организации, если бы эта ликвидация состоялась, т.е. по оценке возможной их реализации. Необходимо отметить, что если установить рыночную цену невозможно, то это можно сделать путем экспертных оценок. Рыночная стоимость активов для определения ликвидности отличается от учетной стоимости данного имущества, которая сформировалась при принятии их к учету. При составлении статического баланса необходимо учитывать частичную потерю стоимости имущества в результате того, что стоимость его фиктивной ликвидации при каждом «измерении» будет больше или меньше ранее полученной стоимости. Данный процесс аналогичен процессу инвентаризации. Однако инвентаризация в «обычном» понимании связана с учетной оценкой (по себестоимости приобретения). Преимуществом статической модели бухгалтерского учета была и остается возможность предсказания банкротства. Поскольку жилищно-коммунальное хозяйство относится к отрасли еще достаточно нерентабельной, построение статического баланса каждым производителем услуг службы подрядчика будет служить определенным индикатором превышения допустимого уровня ликвидности активов. Итоги статического баланса будут являться внутренней документацией для руководства головного предприятия – службы заказчика. На основе расчетов будут приниматься соответствующие управленческие решения.

В данном случае головное предприятие – Служба Заказчика будет являться органом управления, или субъектом управления. Здесь будет концентрироваться агрегированная информация, поступающая от предприятий-производителей о рентабельности активов, эффективности работы, финансовых результатах, налоговых отчислениях и другая бухгалтерская информация (рис. 3). Цель консолидации данной информации – выработка управленческого решения (воздействия) и передача выходной информации заинтересованным пользователям и собственнику имущества (органам местного самоуправления).

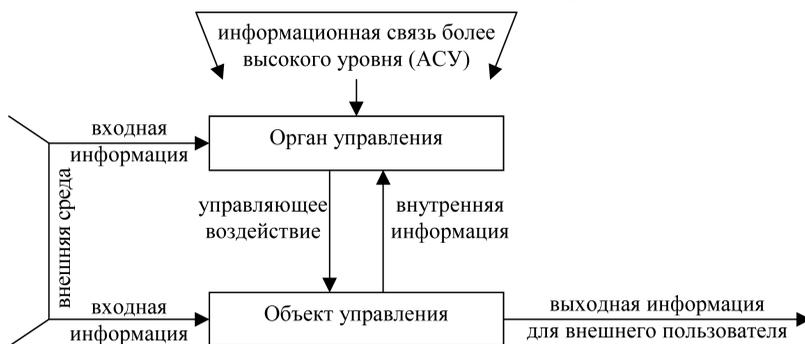


Рис. 3. Схема движения бухгалтерской информации в системе управления

Объектом управления будут являться предприятия-производители услуг. Здесь будет создаваться информация для внутреннего пользователя (Службы Заказчика) о рентабельности активов, понесенных затратах, уровне доходности и т.д., а также внешняя бухгалтерская информация в виде бухгалтерской (финансовой) отчетности, составляемая в общеустановленном порядке для юридических лиц.

Безусловно, что построение той и другой модели, описанное выше, не столь тривиально. В литературе до сих пор много споров о методах оценки статей балансов, возможности включения или не включения статей в расчеты балансов, методологии составления динамических и статических балансов. Автором лишь сделана попытка описать основные подходы к построению моделей и применить методологию моделирования для целей формирования достоверной информации о деятельности управляющих компаний и производителей услуг ЖКХ в регионе.

Используемые источники

1. Сомик К. В. Связные информационные структуры. – М.: Финансы и статистика, 1997 г.
2. Соколов Я.В. Моделирование и его роль в бухгалтерском учете // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 6. – С. 3–8.

Пушная Д. В.
*доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
НОУ ВПО «Кисловодский институт экономики и права»
e-mail: pushnaya-dv@yandex.ru*

Методологические аспекты развития сферы услуг в условиях ее интеграции в материальное производство

В статье представлены результаты исследования особенностей развития отраслей сферы услуг в последние годы. Изложены методологические подходы к формированию условий дальнейших перспектив развития сервисной экономики в условиях ее интеграции с материальным производством.

Ключевые слова: *сфера услуг, реальный сектор экономики, интеграция отраслей, материальное и нематериальное производство, особенности развития в современных условиях.*

Pushnaya D. V.
*associate Professor in the Department of Economics and management
NEO HPE «Kislovodsk Institute of Economics and law»*

Methodological aspects of development of sphere of services in the context of its integration in material production

The article presents the results of research of features of development of service industries in recent years. Methodological approaches to the formation conditions of future development of the service economy in terms of its integration with material production.

Keywords: *the service sector, the real sector of the economy, integration of sectors, material and immaterial production, especially the development in modern conditions.*

В современных условиях успешное развитие национальной экономики невозможно без развития сферы услуг, являющейся ключевым фактором развития человеческого капитала и экономического роста.

Сфера услуг становится важнейшей составляющей хозяйства страны. Все большая доля национальных и мировых ресурсов перемещается в данную сферу, все большая часть доходов направляется на удовлетворение потребностей населения посредством потребления различного рода услуг.

В экономике развитых стран в настоящее время зафиксирована наибольшая доля сферы услуг в структуре ВРП (до 80% – в США, далее идут страны Западной Европы с показателями 67–71% и др.)¹.

¹ Василенко Н.В., Венгерова И.В. Роль сферы услуг в развитии современной экономики: Тезисы доклада на международной научно-практической конференции «Экономические науки и современность». – Хургада, 2012.

В России доля услуг в общем объеме ВВП возросла с 34,9% в 1990 г. до 55–57% в 2011–2012 гг. с некоторым снижением ее к концу 2013 г. до 56,7%.

В таблице 1 представлены результаты анализа динамики структуры валовой добавленной стоимости РФ по видам экономической деятельности за период с 2007 по 2013 гг.

Данные, приведенные в таблице 1, показывают, что доля сферы услуг в общем размере ВДС достигала в 2009 г. 62,7%, также сравнительно высокий ее уровень наблюдался в 2007–2008 гг. и в 2010 г. (более 59%). В 2011 г. наблюдалось снижение этого показателя до 55,0% с последующим его незначительным повышением до 56,1% в 2012 г. и 56,7% – в 2013 г.

Наибольшую долю в ВДС занимают оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (18–20%), далее идут: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 11–12%.

Что касается динамики доли отдельных отраслей сферы услуг, то здесь картина следующая: наибольший рост доли услуг за анализируемый период наблюдается по таким отраслям сервисной экономики, как: государственное управление и социальное страхование, а также – здравоохранение и предоставление социальных услуг, и образование.

Наименьший рост доли услуг отмечен по сфере: финансовая деятельность – от 4,4% в 2007 г. до 0,5% в 2013 г.

Рассматривая вопрос о мере адекватности этих процессов реальным потребностям национального хозяйства, Савчишина К.Е., Сутягин В.С. провели исследование на основе международных сопоставлений, сравнив уровень и динамику уже устоявшегося рынка услуг в одной из развитых постиндустриальных стран (например, США, в ВВП которой доля услуг значительно превышает 50%) с российскими показателями ².

Указанными авторами были сопоставлены показатели межотраслевых балансов России и межотраслевых балансов США на период начала 2000-х г.г. (2001–2002 гг.)

Результаты анализа показали, что в тот период наблюдалась несбалансированность: в отраслях, достаточно благополучных на тот момент в современной российской экономике (отрасли сферы услуг), доля услуг в промежуточном потреблении меньше, чем в США, а для отраслей, которые, наоборот, пережили наибольший спад (промышленность), этот

² Савчишина К.Е., Сутягин В.С. Сфера услуг в современном воспроизводственном процессе российской экономики: результаты исследований по проекту РГНФ 07-02-00205а. – Экономический портал institutions.com.

**Структура валовой добавленной стоимости РФ по видам
экономической деятельности за 2010–2013 гг.
(в текущих основных ценах; в процентах к итогу)**

Валовая добавленная стоимость в основных ценах (в %)		Годы			
		2010	2011	2012	2013
		100	100	100	100
Раздел А	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ОХОТА И ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО	3,8	4,7	4,2	4,2
Раздел В	РЫБОЛОВСТВО, РЫБОВОДСТВО	0,2	0,2	0,2	0,2
Раздел С	ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	10,4	11,2	11,2	10,8
Раздел D	ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА	16,4	17,8	17,3	17,4
Раздел E	ПРОИЗВОДСТВО И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ГАЗА И ВОДЫ	4,2	4,2	3,8	3,9
Раздел F	СТРОИТЕЛЬСТВО	5,7	7,0	7,2	6,8
Раздел G	ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ; РЕМОНТ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, МОТОЦИКЛОВ, БЫТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРЕДМЕТОВ ЛИЧНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ	18,2	19,4	19,2	18,0
Раздел H	ГОСТИНИЦЫ И РЕСТОРАНЫ	1,0	1,0	1,1	1,1
Раздел I	ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ	9,7	10,1	10,2	10,0
Раздел J	ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	4,4	0,6	0,6	0,5
Раздел K	ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ, АРЕНДА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ	11,4	11,1	11,8	12,0
Раздел L	ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ; СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ	6,2	4,7	5,6	5,8
Раздел M	ОБРАЗОВАНИЕ	3,1	2,9	3,1	3,4
Раздел N	ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ	3,7	3,7	4,0	4,3
Раздел O	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРОЧИХ КОММУНАЛЬНЫХ, СОЦИАЛЬНЫХ И ПЕРСОНАЛЬНЫХ УСЛУГ	1,6	1,4	1,5	1,6
	ПО СФЕРЕ УСЛУГ В ЦЕЛОМ	59,3	55,0	56,1	56,7

Ист.: авт. расчеты по данным Федеральной службы государственной статистики РФ.

показатель превышает аналогичный для США. Таким образом, были все основания говорить о том, что в отечественной экономике отрасли, чье положение в результате реформ на тот момент ухудшилось, вынужденно экономят на материальных затратах в пользу услуг.

В настоящее время в России при создавшейся нестабильной политической обстановке и трудностях по сохранению устойчивого равновесия национальной экономики, возникших, ввиду установленных со стороны западных стран по отношению к России экономических санкций, наблюдается та же картина, что и в тяжелый период конца 1990-х гг. и начала 2000-х гг.

Уровень транзакционных издержек в структуре промежуточного потребления в России выше, чем, например, в США, в 1,5 раза. Это свидетельствует о том, что экономическая система США более эффективна, чем российская, так как позволяет полноценно функционировать отраслям реального сектора с более низким уровнем издержек, не относящихся непосредственно к производству.

Такая ситуация объясняется ни тем, что экономика России менее ресурсоемка, чем в развитых странах, например, в тех же США. Все это прямо свидетельствует о низкой эффективности и несбалансированности функционирования отечественной экономики³.

В сентябре 2014 г. (18.09.2014 г.) состоялось заседание Госсовета РФ. В своем выступлении на заседании Владимир Путин сказал: «Хочу подчеркнуть, за предстоящие 1,5–2 года необходимо совершить настоящий рывок в повышении конкурентоспособности российского реального сектора, сделать то, на что раньше потребовались бы, может быть, даже годы», — сказал глава государства, добавив, что решение данных задач зависит не только от правительства, но и от субъектов Федерации. Президент предлагает использовать «одно из важных конкурентных преимуществ России» — емкий внутренний рынок. Он отметил, что, «по сути, речь идет о формировании такой экономической политики, при которой все усилия федеральных и региональных органов власти должны быть переориентированы на развитие реального сектора».

Формирование новой экономической политики, о которой говорил Президент России, практически направлено и на решение тех проблем, о которых говорилось выше, т.е. речь идет о достижении эффективности и сбалансированности функционирования экономики страны, оптимизации структуры валового продукта страны и регионов, повышении конкурентоспособности, как отраслей реального сектора экономики, так и сферы услуг.

Рассмотрим этот вопрос подробнее.

³ Савчишина К.Е., Сутягин В.С. Сфера услуг в современном воспроизводственном процессе российской экономики: результаты исследований по проекту РГНФ 07-02-00205а. — Экономический портал institutions.com.

В научных публикациях можно встретить ряд понятий, употребляемых наряду с понятием «сфера услуг»: «непроизводственная сфера», «нематериальное производство», «социальная сфера», «социально-культурная сфера», «сфера обслуживания», «инфраструктурная сфера», «духовное производство» и т.д. Эти схемы при всей своей условности и спорности отражают тот факт, что услуговые виды деятельности имеют отношение не только к нематериальному, но и к материальному производству.

Сложность попыток перечисления и конкретного указания отраслей, относящихся к сфере услуг, отмечал еще Ф. Котлер. «Отрасли сферы услуг чрезвычайно разнообразны. К сфере обслуживания относятся и государственный сектор с его судами, биржами труда, больницами, ссудными кассами, военными службами, полицией, пожарной охраной, почтой, органами регулирования и школами и частный некоммерческий сектор с его музеями, благотворительными организациями, церковью, колледжами, фондами и больницами. К сфере услуг относится добрая часть коммерческого сектора с его авиакомпаниями, банками, бюро компьютерного обслуживания, отелями, страховыми компаниями, юридическими фирмами, консультативными фирмами по вопросам управления, частнопрактикующими врачами, кинофирмами, фирмами по ремонту сантехнического оборудования и фирмами — торговцами недвижимостью»⁴.

Как видим, услуговые виды деятельности пронизывают практически все отрасли экономики, поэтому весьма проблематично достаточно точно очертить границы сферы услуг⁵.

Рассматривая далее вопрос о возможном измерении полезности и овещественном результате оказания услуги потребителю, необходимо отметить следующее. Из курса экономической теории известно, что рациональность потребителя — это способность человека сопоставить все доступные ему комбинации благ и услуг и выбрать из них наиболее предпочтительные.

Нельзя, например, не согласиться с заключением некоторых авторов о том, что выразив предельную полезность в денежных единицах, мы наблюдаем обратно пропорциональную зависимость между количеством потребляемого товара и его предельной полезностью (ценой), откуда следует, что закон убывающей предельной полезности

⁴ Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. — М., 1990. — С. 637.

⁵ Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг в современном обществе: экономика, менеджмент, маркетинг. — Иркутск: БГУЭП, 2012.

превращается в закон спроса, при этом кривая спроса будет отображаться с отрицательным уклоном ⁶.

Решая задачу измерения полезности и в соответствии с вышеизложенным, рассмотрим далее методику оценки эластичности спроса и предложения, которая разработана с учетом того, что показатель эластичности спроса (или предложения) характеризует прирост объема спроса (предложения) при однопроцентном изменении цены, т.е. это показатель должен рассчитываться, как соотношение приростов объема спроса и цены, а не их средних величин, так как такой подход, действительно, неверно отражает экономический смысл данного показателя ⁷.

И, если в соответствии с известными классическими положениями количественную оценку эластичности (ЭС) спроса (эластичности предложения) принято проводить по формуле (1), с использованием средних величин:

$$\mathcal{E}C_{\Pi} = \frac{(K_2 - K_1) \times 100}{(K_2 + K_1) : 2} : \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \times 100}{(\Pi_2 + \Pi_1) : 2}, \quad (1)$$

то в настоящее время эта формула уточнена с учетом теории предельных величин, т.е.: (2)

$$\mathcal{E}C_{\Pi} = \frac{(K_2 - K_1) \times 100}{K_1} : \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \times 100}{\Pi_1}, \quad (2)$$

здесь: $\mathcal{E}C_{\Pi}$ – эластичность спроса по цене;

Π – цена товара (или услуги);

K – количество товара (или услуги).

Введем обозначения:

T_{Π}^{PP} – темп прироста цены товара (услуги);

T_K^{PP} – темп прироста объема продукции (услуги);

Тогда, проведя исследования формулы (2), можно записать, что:

Единичная эластичность, т.е., когда объем продукции (услуг) изменяется такими же темпами, как и цена ($\mathcal{E}C_{\Pi} = 1$):

$$(T_{\Pi}^{PP} * T_K^{PP}) + T_{\Pi}^{PP} + T_K^{PP} = 0. \quad (3)$$

Эластичный спрос, т.е. когда объем товаров (услуг) растет быстрее, чем цена $\mathcal{E}C_{\Pi} > 1$:

$$T_{\Pi}^{PP} * (T_K^{PP} + 1) > -T_K^{PP}. \quad (4)$$

⁶ Базылев Н.И., Гурко С.П., Базылева М.Н. и др. Экономическая теория: Пособие для преподавателей, аспирантов и стажеров. – 4-е изд., стереотип. – Мн.: Книжный Дом; Эксперспектива, 2005.

⁷ Булгакова Л.Н., Стремоусов С.Г. Методы анализа и обоснования маркетинговой политики на региональном рынке санаторно-оздоровительных услуг. – Кисловодск: КИЭП, 2004.

Неэластичный спрос, т.е. когда темп прироста объема продукции меньше темпа прироста цены товара (услуги):

$$T_{ц}^{PP} * (T_K^{PP} + 1) < - T_K^{PP}; \quad (5)$$

в первом и втором случаях выручка остается неизменной или возрастает; в третьем случае – выручка снижается.

Наличие положительного или отрицательного знака при показателе эластичности (у нас – $\mathcal{E}C_{ц}$) означает:

Если $\mathcal{E}C_{ц} > 0$, то это значит, что увеличение цены вызывает увеличение объема продукции, и наоборот – это прямая зависимость.

Если $\mathcal{E}C_{ц} < 0$, то это значит, что увеличение цены вызывает уменьшение объема продукции – это обратная зависимость.

Мы считаем, что изложенная выше методика способствует решению проблем по измерению полезности услуги и оценке ее овеществленного результата, а также – формированию эффективного маркетинга в условиях интеграции сферы услуг и материального производства.

Как отмечалось выше, важными тенденциями развития сферы услуг в современных условиях стал резкий рост ее воспроизводственной и технологической зависимости с материальным производством, расширяющееся проникновение производственной сферы и услуг в различные отрасли и виды экономической деятельности, что привело к стиранию границ среди отдельных отраслей.

Подтверждает данный вывод тот факт, что овеществленный результат и услуга взаимоувязаны в таких новых экономических комплексах, как торгово-промышленный, медико-индустриальный, информационный, рекреационный, едино удовлетворяя какую-либо крупную общественную потребность⁸.

Таким образом, как отмечает Рябова Е.В., «К одной из основных особенностей развития сферы услуг в современных условиях относят резкое увеличение ее технологической и воспроизводственной взаимозависимости с материальной производственной сферой, глубокое взаимопроникновение производства так называемого «вещного продукта» и услуг во все виды экономической деятельности и отрасли экономики»⁹.

Результатом такого взаимопроникновения является повышение качества и конкурентоспособности продукции предприятий реально-

⁸ Ferrans C.E. Development of a conceptual model of quality of life. Scholarly Inquiry for Nursing Practice // International Journal. – 2009– № 10. – P. 293–304.

⁹ Рябова Е.В. Функциональный аспект развития сферы услуг // Управление экономическими системами. – 2015. – № 4.

го сектора экономики, увеличение спроса на эту продукцию, что, в свою очередь, приводит к расширению масштабов производства.

Рассматривая этот вопрос с позиции экономического анализа, необходимо отметить, что при этом будет иметь место снижение доли затрат в общем объеме производства, хотя бы за счет не меняющихся условно-постоянных затрат (в т.н. релевантном диапазоне), на долю которых приходятся, как правило расходы по оказанию услуг. Последнее окажет положительное влияние и на формирование цены на продукцию – при увеличении объема выпуска товаров, их цена уже может быть снижена.

Эти выводы могут быть подтверждены и применением рассмотренной выше методики, в соответствии с которой, при использовании предприятиями различных отраслей реального сектора экономики в процессе производства продукции, услуг со стороны сторонних организаций, выручка от реализации и спрос на их товары будет увеличиваться. В итоге это приводит к развитию воспроизводственных процесса, как в отраслях материального производства, так и сферы услуг.

Однако, как правило, при значительном увеличении масштабов производства постоянные затраты, естественно, также увеличиваются. В этом случае необходимо учитывать тот предел, до которого возможно их увеличение, а также изменение показателя операционного леввериджа – силы воздействия операционного рычага – *СВОР*, определяемого, как известно, по формуле:

$$СВОР = \frac{ВМ}{Пр}, \quad (6)$$

здесь: *ВМ* – валовая маржа (разность между выручкой от реализации и переменными затратами);

Пр – прибыль от реализации продукции (услуг).

Известно, что этот показатель (*СВОР*) показывает, каким образом изменится прибыль от реализации продукции (услуг) при определенном (или заданном) изменении выручки от реализации.

Так, например: если, при значении *СВОР* = 2, выручка от реализации возрастет (или уменьшится) на 20% (т.е. в 1, 2 раза), то прибыль от реализации также возрастет (или уменьшится), но на 40% (т.е. в 1.4 раза).

Поэтому, при увеличении постоянных затрат (например, в «n» раз в случае увеличения постоянных расходов по оказанию услуг) размер этого увеличения (величины «n») не должен приводить к значительному росту показателя *СВОР*, так как в этом случае возрастет уровень предпринимательского риска, что в итоге может перевести предприятие в зону убытков.

Необходимо остановиться также еще и на следующем вопросе.

Проблема установления «границ» сферы услуг, о которой говорилось выше, стоит сегодня и перед статистической наукой и практикой, поскольку неоднозначность трактовки данной категории прямо проявляется при отражении структуры национальной и мировой экономики, согласованности и интеграции статистических данных всей совокупности видов экономической деятельности, разноуровневых хозяйственных процессов, в том числе отдельных секторов экономики и регионов¹⁰.

Например, как известно, с 1 февраля 2014 г. в России введен в действие Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), принятый и утвержденный Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 января 2014 г. № 14-ст., представляющий структурно основные виды экономической деятельности: сельское хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство; добыча полезных ископаемых; обрабатывающее производство; транспорт и связь; строительство; оптовая и розничная торговля и др.

При этом в эту группировку входит:

- деятельность, второстепенная по отношению к сельскому хозяйству, а также охота, ловля животных и предоставление услуг в этих областях, т.е. услуги.

Такая же картина наблюдается по всем разделам ОКВЭД, отражающим виды экономической деятельности в сфере материального производства, представленным в системе национальных счетов, отражающей объемы и структуру ВВП и ВРП.

В связи с этим у аналитиков возникают большие трудности при необходимости дифференцированной оценки деятельности предприятий и организаций сферы услуг и производственного сектора экономики.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что наблюдаемая в последние годы тенденция интеграции сферы услуг с производственной сферой, отражающая, фактически, овеществленный результат деятельности сервисной экономики, характеризующаяся при этом переливом ресурсов из материального производства в сферу услуг, и наоборот, будет способствовать повышению эффективности и сбалансированности функционирования отечественной экономики, развитию реального сектора экономики, обеспечению более высокого качества жизни людей на основе удовлетворения их материальных и духовных потребностей.

¹⁰ Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг в современном обществе: экономика, менеджмент, маркетинг. – Иркутск: БГУЭП.

Используемые источники

1. Базылев Н.И., Гурко С.П., Базылева М.Н. и др.. Экономическая теория: Пособие для преподават., аспирантов и стажеров. – 4-е изд., стереотип. — Мн.: Книжный Дом; Экосперспектива, 2005. — 637 с.
2. Булгакова Л.Н., Стремоусов С.Г. Методы анализа и обоснования маркетинговой политики на региональном рынке санаторно-оздоровительных услуг. — Кисловодск: КИЭП, 2004.
3. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг в современном обществе: экономика, менеджмент, маркетинг. — Иркутск: БГУЭП. — 281 с.
4. Василенко Н.В., Венгерова И.В. Роль сферы услуг в развитии современной экономики: Тезисы доклада на международной научно-практической конференции «Экономические науки и современность». — Хургида: Египет, 20–27 февраля 2012 г.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. — М., 1990.
6. Рябова Е.В. Функциональный аспект развития сферы услуг // Управление экономическими системами. — 2015. — № 4.
7. Савчишина К.Е., Сутягин В.С. Сфера услуг в современном воспроизводственном процессе российской экономики: результаты исследований по проекту РГНФ 07-02-00205а. — Экономический портал institutions.com.
8. Ferrans C.E. Development of a conceptual model of quality of life. Scholarly Inquiry for Nursing Practice // International Journal. — 2009— № 10.

Саакова Ю. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: yulia19031981@yandex.ru*

Социальная ориентированность потребительского кредитования и тренды развития кросс-продуктов и продаж

В статье рассматриваются проблемы потребительского кредитования в России с учетом складывающейся непростой обстановкой в банковской системе страны, взаимоотношений и взаимодействия банков с клиентами. Анализируются вопросы социальной ориентированности потребительского кредитования, рассматриваются тренды развития кросс-продуктов и продаж, клиентоориентированной стратегии в структуре потребительского кредитования в деятельности отечественных банков.

Ключевые слова: банк, продукты, услуга, стратегия, кросс-продажа, клиент, потребительский, кредит, совершенствование, развитие, система, страна, менеджмент, технология, рынок, тест, управление, финансы, санкции, бизнес, контроль.

Saakova Yu.V.

Competitor, Russian academy of entrepreneurship

Social orientation of consumer crediting and trends of development cross-country-products and sales

In article problems of consumer crediting in Russia taking into account the developing difficult situation in a banking system of the country, relationship and interactions of banks with clients are considered. Questions of social orientation of consumer crediting are analyzed, development trends cross-country-products and sales, the client-the focused strategy in structure of consumer crediting in activity of domestic banks are considered.

Keywords: bank, products, service, strategy, cross-sale, client, consumer, credit, improvement, development, system, country, management, technology, market, test, management, finance, sanctions, business, control.

В последние годы особенно важным и стратегическим направлением развития деятельности банков является область потребительского кредитования, которая наряду с решением экономических задач выполняет также еще и социально ориентированную функцию в государстве. Поэтому одними из главных стратегических направлений в деятельности современных банков является не только удовлетворение потребностей банковского бизнеса, но и положительное решение проблемы выполнения социальных контрактов перед государством и клиентами (потребителями банковских продуктов и услуг). Решение про-

блемы актуализируется также и в результате введенных санкций в отношении ряда крупнейших российских банков, в связи с обострением геоэкономического кризиса в России, что привело к сдерживанию клиентоориентированной стратегии развития банков.

По сообщению Национального бюро кредитных историй (НБКИ) в четвертом квартале 2014 года российские банки снизили выдачу кредитов населению на 20,44% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Одной из основных причин сложившегося положения является повышение 16 декабря 2014 года Советом директоров ЦБ ключевой процентной ставки с 10,5% до 17,5% годовых, что привело фактически к тому, что кредиты для россиян попросту стали недоступными. Регулятор объяснил это «необходимостью ограничить существенно возросшие девальвационные и инфляционные риски».

30 января 2015 года на своем заседании Совет директоров ЦБ принял решение снизить ключевую ставку до 15%, годовых, 13 марта 2015 года до 14% и 30 апреля до 12,5% годовых. Следующее заседание Совета директоров ЦБ, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки запланировано на 15 июня 2015 года.

Все эти принимаемые Советом директоров ЦБ меры по снижению ключевой ставки имеют целью способствовать снижению рисков охлаждения экономики, не создавая угрозы усиления инфляции.

Эти меры также должны привести к снижению ставок по потребительским кредитам. Однако, это не сильно повлияло на динамику выдачи потребительских кредитов, так как банки закладывают слишком большие риски по не возврату займов. Вполне очевидно, что требуется более существенное понижение ЦБ ключевой ставки, тем более, что по прогнозам почти всех высококвалифицированных отечественных специалистов, ученых и руководителей в 2015 году реальные доходы населения не будут иметь тенденцию к повышению, а скорее всего будет в целом по итогам года преобладать тенденция сдерживания, а может даже понижения.

Обострилась одна из ключевых проблем — необходимость оптимизации банковских издержек, произошло частичное закрытие международных рынков кредитования в результате введения санкций, появились предпосылки снижения конкурентоспособности отечественных банков и т. д. Все это требует совершенствования кредитной политики, как важнейшего и решающего фактора дальнейшего поступательного развития банковской системы страны.

Традиционные кредитные продукты и услуги, повседневно и очень уже назойливо продвигаемые известными средствами массовой информации, уже не воспринимается потребителями (существующими и потенциальными клиентами), им нужна уже другая модель поведения, когда клиент желает потреблять продукт как и коммуникацию.

К примеру, тренды развития кросс-продуктов, связанные с интеграцией кредитных со страховыми продуктами, тренды, связанные с целевым доверительным управлением и т.д. Эти и некоторые другие тренды уже востребованы и такая тенденция будет только усиливаться. Интернет-продукты, цифровые деньги – это достаточно дорогостоящие проекты, однако на практике, их внедрение оправдывает издержки, так как потребители понимают и положительно оценивают важность экономии личного времени и ограниченность информационного пространства.

Основными тактическими задачами, требующими своего положительного решения для оптимизации потребительского кредитования являются некоторые следующие:

- интеграция операционных функций кредитного подразделения с целью оптимизации операционных затрат;
- реализации основных функций банковского маркетинга в дистанционных технологиях;
- доступность требуемой информации, в том числе и информации о клиентах и кредитных продуктах для клиентов с целью принятия эффективных маркетинговых решений;
- использования CRM, PR и Интернет-технологий в кредитной политике банка для повышения узнаваемости его бренда, имиджа и конкурентоспособности;
- расширение зон присутствия банка в отдельных регионах;
- осуществление мониторинга с целью снижения конфликта интересов между каналами распространения кредитных и финансовых услуг и повышения безопасности и конфиденциальности бизнес-модели банка;
- снижение стоимости потребительского кредита за счет повышения качества и сервиса банковских услуг;
- повышение лояльности и доверия клиентов к банкам за счет реализации возможностей по управлению личными финансами путем диверсификации кредитных продуктов.

Положительное решение вышеприведенных тактических задач в части обеспечения процесса улучшения и совершенствования кредит-

ной политики отечественных банков в целях дальнейшего развития потребительского кредитования должно обеспечить:

- развитие и последующее совершенствование современных прогрессивных банковских технологий, позволяющих предоставлять клиентам полный перечень банковских услуг, с учетом передового, в том числе и зарубежного опыта, прежде всего в структуре потребительского кредитования;
- наличие в арсенале банков отработанных и проверенных на различных развивающихся рынках эффективных методов и подходов в деятельности менеджмента и маркетинга. Такие преимущества и достоинства приобретают особую важность при продвижении на российский рынок новых более прогрессивных и эффективных видов потребительских кредитов;
- использование в работе проверенных и эффективных на различных развивающихся рынках механизмов и инструментов контроля за рисками потребительского кредитования.

Крупнейшие современные банки, совершающие операции на большинстве развивающихся рынков, периодически тестируют свои системы управления розничными рисками на практике в ситуациях банковских кризисов разных типов (1).

Стоит отметить, что результаты тестирования также могут быть использованы для совершенствования международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и принципов пруденциального банковского надзора, согласно Базельских принципов*.

Идеологическая важность использования клиентоориентированной стратегии в структуре потребительского кредитования в деятельности отечественных банков обусловлена необходимостью «выживания» на рынке малых и средних банков, особенно в современных условиях усиливающихся эффектов международных санкций. Практическая реализация такой стратегии требует регламентации и адапта-

* Базельский комитет по банковскому надзору является комитетом органов банковского надзора, который был создан управляющими центральными банками стран «Большой десятки» в 1975 году. Он состоит из представителей высших должностных лиц органов банковского надзора и центральных банков Бельгии, Канады, Франции, Германии, Италии, Японии, Люксембурга, Нидерландов, Швеции, Швейцарии, Испании, Великобритании и США. Целью Базельского комитета является создание международной системы всеобъемлющего банковского надзора, а непосредственной задачей – развитие сотрудничества в разработке банковского нормативов и создание единых норм оценки банков (2).

ции бизнес-процессов в повседневной банковской деятельности ; тщательно продуманной оргструктуры и эффективной взаимосвязанной системы менеджмента банка для повышения конкурентоспособности отечественных банков.

Создание более совершенной бизнес- архитектуры в деятельности отечественных банков, адаптированной под потребности развития потребительского кредитования будет определяться необходимостью применения новой модели кредитной политики и выводами по результатам ее реализации с учетом возможностей:

- нивелировать существующие кредитные риски в основной деятельности;
- реорганизовать либо оптимизировать структуру управления с учетом финансовых ресурсов банка;
- сокращать операционные издержки банка при автоматизации части управленческих задач и контроля за их выполнением, что особенно будет важно и актуально для малых и средних банков;
- оптимизировать существующие бизнес-процессы, что позволит улучшить методы работы с клиентами;
- выстроить инновационные технологии ведения банковского бизнеса для развития потребительского кредитования.

Развитие новых направлений кросс-продаж в целях диверсификации бизнеса позволяет получать дополнительные инструменты для оптимизации финансовых и человеческих ресурсов, повышения качества управления.

Все изменения и дополнения в бизнес-продуктах, а также доработка информационных систем приводят к общей централизации технологий в кредитных организациях, позволяющие существенно сокращать время ввода в эксплуатацию новых розничных кредитных продуктов, а обновленные ИТ-сервисы сразу начинают действовать во всей сети банка, что очень важно в условиях высокой конкуренции на рынке.

За счет централизации технологий банк также добивается оптимизации бизнес-процессов и стандартизации всего продуктового ряда.

Необходимо также отметить и констатировать, что в процессе совершенствования и развития кросс-продаж кредитных банковских продуктов может проводиться запуск соответствующих пилотов, что подразумевает наличие серьезных инвестиций в оборудование от присутствующих на рынке зарубежных поставщиков, и при случае какого-либо сбоя в работе оборудования с неизбежностью встанет проблема о его полной заме-

не. В таких случаях банкам придется продублировать все предыдущие затраты. Для малых и средних банков справиться с таким положением будет весьма проблематично, так как их внимание и усилия будут сосредоточены на вопросах и проблемах повышения эффективности работы и оптимизации затрат и издержек.

Экономика проекта по внедрению кросс-продукта во всех случаях должна быть тщательно просчитана, то есть, если у банка какое то оборудование эксплуатируется уже долгое время и снимается с поддержки производителя, бизнес которого может подпасть под санкции, то имеет прямой смысл оценить насколько целесообразно, выгодно и безопасно использовать оборудование другого производителя не подпадающего под санкции.

Апробация и практическое использование вышеприведенных предложений, рекомендаций и выводов, а также ряда других (3) позволит реализовать преимущества и достоинства кросс-продаж при потребительском кредитовании, некоторые из которых заключаются в следующем:

- в возможности оптимизации конкурентной среды между различными банками;
- повышении качества банковского продукта и снижению процентных ставок;
- при проведении работы по привлечению новых клиентов повышается качество оценки потенциального риска, имеющего существенное значение в ценообразовании банковского продукта;
- повышении доступности кредитных ресурсов для различных категорий клиентов;
- формировании новых инноваций в финансовой сфере, что в целом будет положительно влиять на развитие рынка и экономики в целом и т. д.

При рассмотрении и анализе вышеприведенных предложений и рекомендаций необходимо также остановиться на одном из следующих факторов. Ускоренное развитие и совершенствование технологий за последние годы способствовало появлению, бурному развитию и распространению новых каналов продаж банковских продуктов, кросс-продаж, производимой компаниями и фирмами своей продукции через Интернет и социальные сети.

В то же время, несмотря на все возрастающие продажи через эти альтернативные каналы реализации, все же большинство коммерчес-

ких банков до 90% продаж продолжают осуществлять через банковские отделения и филиалы (4).

Такая тенденция присуща даже и для скандинавских стран, где также 90% банковского обслуживания дистанционно и только 10% осуществляется через Интернет (5).

Эти факты со всей убедительностью свидетельствуют о том, что клиенты банков, особенно люди старшего и среднего поколения желают лично взаимодействовать с сотрудниками банков. Такое общение клиентов с банками также повышает их доверие к банкам, являющееся одним из решающих факторов в обеспечении успешной и эффективной работы банков. Для обеспечения такого взаимодействия и взаимоотношений банков с клиентами, банки должны располагать разветвленной сетью филиалов и отделений, что присуще только крупным и некоторым средним банкам.

Таким образом, на практике еще раз проявляются преимущества крупных банков в предоставлении и реализации своих продуктов и услуг, в том числе и при потребительском кредитовании. Поэтому заслуживает всяческой поддержки политика ЦБ РФ по оптимизации количества банков (банковской сети) в стране, имеющая одной из целей сокращение числа мелких и некоторых средних банков, допускающих грубейшие нарушения финансовой и банковской дисциплины и лицензионных требований. Так только в 2014 году ЦБ РФ отозвал 84 лицензии, в том числе 71 лицензию у банков и 13 у банковских кредитных организаций. Такая же тенденция наблюдается и в 2015 году и по всей вероятности и в последующие годы до оптимизации численности банков в стране, в том числе и за счет поглощения некоторых ликвидируемых ЦБ РФ банков крупными банками. Намечившаяся тенденция безусловно будет способствовать улучшению деятельности и работы банков и банковских кредитных организаций, улучшению обслуживания клиентов, укреплению взаимоотношений и взаимодействия банков с клиентами, повышению доверия клиентов к банкам.

Используемые источники

1. Лепетиков Д. В. Вопросы регулирования участия иностранного капитала в российской банковской системе // Банковское кредитование. — 2008. — № 6. — С. 84–89.
2. Карчевский С.П. Банковские счет // Законодательство и практика. — М.: «КНОРУС», «ЦИПС и Р», 2012.

3. Ахметов Л.А., Саакова Ю.В. Особенности потребительского кредитования в банковской деятельности // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск 41. – М.: Российская академия предпринимательства. АП «Наука и образование», 2014. – С. 312–317.
4. Тимофеева М. В. Системный подход к определению сущности и стоимости банковского бренда // Труды Вольного экономического общества России. – 2014. – Том сто восемьдесят второй. – № 3. – С. 331–342.
5. Офисы останутся основным каналом продаж для банков, считают участники конференции Fin Branch – 2013. Современные банковские отделения // Российская бизнес-газета. – 2013. – № 918. – С. 36–38.

Царикаев А. Ю.

*кандидат экономических наук,
заместитель генерального директора ООО «ВОЕНСНАБ»
e-mail: svraevsky@mail.ru*

Методика построения стратегического профиля промышленного предприятия

В статье разработана методология формирования стратегического профиля промышленных предприятий, которая в отличие от существующих, основана на расчете площади радара, что позволило визуализировать сильные и слабые позиции структурных агрегатов стратегического потенциала, которые стали определяющими при разработке направлений стратегии развития предприятия. Проведенный компаративный анализ стратегического профиля каждого из исследуемых предприятий с лидером отрасли позволил количественно определить разрыв между ними, а также указать какие компоненты стратегического потенциала требуют стимулирования и наращивания для обеспечения устойчивых стратегических позиций в будущем.

Ключевые слова: *стратегический профиль, стратегический потенциал, промышленные предприятия, метод радара.*

Tsarikayev A. Y.

*PhD (Economics), The assistant to the general director
of Open Company «VOENSNAB»*

A method for constructing a strategic profile of an industrial enterprise

The paper developed a methodology of strategic profile of industrial enterprises, which, unlike the existing ones, based calculations of the area of the radar, which allowed visualization of the strong and the weak position of structural units of the strategic potential, which were decisive in the development of areas of enterprise development strategies. Conducted a comparative analysis of the strategic profile of each of the studied companies with an industry leader allowed to quantify the gap between them, and to specify which components of the strategic potential to stimulate demand and capacity for sustainable strategic positions in the future.

Keywords: *strategic profile, strategic potential, industrial plants, radar method.*

При обосновании выбора вида стратегии развития промышленных предприятий, а также рекомендуемых стратегических направлений на первоначальном этапе следует построить стратегический профиль, позволяющий наглядно представить сильные и слабые стороны такого предприятия. Процесс построения стратегического профиля является составной частью общего процесса разработки стратегии и

представляет собой последовательность действий, характеризующих выполнение соответствующей работы.

Стратегический профиль следует построить по тем компонентам, которые лежат в составе оценки стратегического потенциала (СП) предприятия, а именно из агрегатов A_n :

- $I_{СП}$ – стратегический потенциал промышленного предприятия;
- A_1 – агрегат, являющийся частью СП промышленного предприятия и характеризующий его финансово-экономический потенциал;
- A_2 – агрегат, являющийся частью СП промышленного предприятия и характеризующий его рыночный потенциал;
- A_3 – агрегат, являющийся частью СП промышленного предприятия и характеризующий его бюджетобразующий потенциал;
- A_4 – агрегат, являющийся частью СП промышленного предприятия и характеризующий его инновационный потенциал;
- A_5 – агрегат, являющийся частью СП промышленного предприятия и характеризующий его производственно-трудовой потенциал.

Набор агрегатов, определяющих стратегический профиль, формируется из показателей, которые описывают каждую компоненту стратегического потенциала.

В качестве объекта исследования выбраны следующие промышленные предприятия с присвоением им следующих условных обозначений (F_n):

- ОАО «ЭЗТМ» (F_1);
- ЗАО «Трансмашхолдинг» (F_2);
- Европейская подшипниковая корпорация (F_3);
- ОАО ХК «Коломенский завод» (F_4);
- ОАО «Машиностроительный завод «ЗиО – Подольск» (F_5).

Для реализации задачи построения стратегического профиля целесообразно использовать метод радара ¹, который позволяет путем оценки площади радара выделить лидеров и аутсайдеров среди анализируемых предприятий. Для этого окружность оценочного поля, являющаяся стратегическим профилем предприятия, следует разделить на радиальные оценочные шкалы равными секторами. Количество этих шкал будет соответствовать набору агрегатов, как оценочных параметров. Градуировка шкал секторов производится так, чтобы количественные значения агрегатов не превышали пределы оценочного поля. В

¹ Конкурентные позиции бизнеса: Монография / Э.М. Коротков, Ю.Т. Шестопа, В.Д. Дорофеев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 261 с.; Литвинова В.А. Графические методы исследования в анализе уровня конкурентоспособности продукции // БИ. – №4. – 2012. – С. 53–56.

данной работе шкала будет взята размером 0 до 1, поскольку количественные значения агрегатов находятся в заданных пределах.

Ухудшением считается приближение количественного значения агрегата к центру оценочного поля, а при нулевом значении агрегата следует говорить о его отсутствии. Вместе с тем, когда в анализе присутствует хотя бы одно нулевое значение агрегата, то разработанная стратегия развития считается не соответствующей поставленным задачам, следовательно, не подлежит дальнейшему изучению. Также следует отметить, что для каждого из анализируемых промышленных предприятий существует объективная возможность корректировки своих агрегатов, которые должны учитывать специфику его функционирования.

Определить лидеров и аутсайдеров среди анализируемых предприятий методом радара возможно при помощи расчета площади радара S_p , представляющего собой площадь стратегического профиля, и обобщенного показателя, которым предлагается принять относительную площадь радара (ДО), построенного в середине оценочного поля с сопоставимыми показателями ².

$$S_p = \frac{1}{2} \sin \alpha (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + \dots + a_{n-1} \times a_n + a_n \times a_1), \quad (1)$$

где: $a_1 \dots a_n$ – значения показателей, переведенные в сантиметры;
 α – угол между ближайшими показателями.

$$ДО = S_p / S, \quad (2)$$

где: S_p – площадь радара, см²;

S – общая площадь оценочного поля, равная πR^2 ;

R – произвольный радиус оценочного поля, см.

Путем расчета площади радара, получены следующие значения общей площади стратегического профиля анализируемых машиностроительных предприятий, а также их ранговые позиции ($Rang_n^{\text{radar}}$) (табл. 1).

Таким образом, расчетами доказано, что чем больше уровень СП предприятия, тем больше площадь стратегического профиля, рассчитанного методом радара, который показал лидеров и аутсайдеров среди анализируемых объектов.

Основным преимуществом и практической пользой метода радара является возможность проанализировать влияние каждого агрегата на уровень СП. То есть данный подход позволяет графически визуализировать

² Конкурентные позиции бизнеса: монография / Э.М. Коротков, Ю.Т.Шестопал, В.Д.Дорофеев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 261 с.; Литвинова В.А. Графические методы исследования в анализе уровня конкурентоспособности продукции // БИ. – № 4. – 2012. – С. 53–56.

Ранжирование промышленных предприятий по площади стратегического профиля, рассчитанного на основе метода радара

Параметры	Условные обозначения предприятий				
	F ₃	F ₄	F ₅	F ₂	F ₁
ДО	0,85	0,77	0,74	0,56	0,46
Rang _n ^{radar}	1	2	3	4	5

зирать слабые и сильные позиции каждого их агрегатов, формирующего стратегический потенциал промышленных предприятий. По мере увеличения расстояния от центра стратегического профиля влияние агрегата улучшается, если он является стимулятором (то есть положительно воздействует на СП), и ухудшается, в том случае, когда показатель можно назвать дестимулятором.

Расчет площади стратегического профиля показал лидера среди анализируемых предприятий – F₃, который в данном анализе является лидером отрасли и служит эталоном для других предприятий. Расчетные значения его агрегатов A_n будут взяты за эталонные, то есть такие, с которыми необходимо сравнить агрегаты других предприятий.

Сравнительный анализ расчетных значений агрегатов СП у предприятия F₁ и лидера отрасли F₃ представлен на рис. 1.

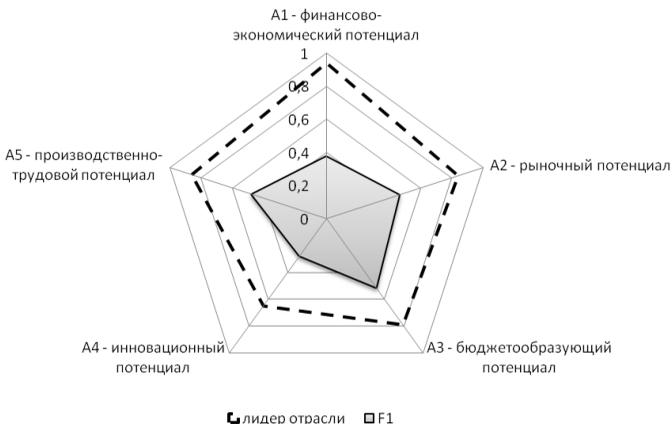


Рис. 1. Сопоставление стратегического профиля предприятия F₁ с лидером отрасли

Построенный при помощи метода радара стратегический профиль предприятия позволяет наглядно визуализировать на сколько компонен-

ты СП количественно отличаются от значений лидера отрасли. Так, на рис. 1 видно, что существует значительный разрыв по каждой из оценочных шкал стратегического профиля. Это означает, что предприятию F_1 для достижения лидерских позиций следует разрабатывать свою стратегию с ориентацией на лидера отрасли. Наибольший разрыв установлен по таким компонентам, как A_1 – финансово-экономический потенциал и A_4 – инновационный потенциал. Наименьший разрыв установлен по компоненте A_3 – бюджетобразующий потенциал (табл. 2).

Таблица 2

Значения разрыва интегральных показателей компонент стратегического потенциала предприятия F_1 с показателями лидера отрасли

Агрегаты СП	Значения интегральных показателей агрегатов		Величина разрыва, пунктов
	F_1	лидер отрасли	
A_1 – финансово-экономический потенциал	0,38	0,94	0,56
A_2 – рыночный потенциал	0,47	0,84	0,37
A_3 – бюджетобразующий потенциал	0,52	0,79	0,27
A_4 – инновационный потенциал	0,24	0,65	0,41
A_5 – производственно-трудовой потенциал	0,48	0,86	0,38

Таким образом, предприятие F_1 , несмотря на значительные отличия в уровне финансово-экономического и инновационного потенциалов, вполне конкурентно реализует свои бюджетобразующие возможности, что характеризует его стабильную торгово-производственную деятельность. Поскольку отставание от лидера в аспекте инновационных возможностей значительно, то рекомендации по формированию стратегии развития данному предприятию следует давать в аспекте наращивания инновационного потенциала. Данная задача может быть реализована путем увеличения выпуска инновационной продукции в общем объеме выпуска предприятия, а также путем увеличения количества научных работ и разработок.

На основании аналогичного подхода построен стратегический профиль для всех анализируемых предприятий с последующим указанием практических рекомендаций их дальнейшего развития.

Таким образом, проведенный анализ доказывает, что стратегический профиль предприятия по компонентам СП нельзя оценивать по какому-то одному параметру. Для этого должен быть рассчитан комп-

лексный интегральный показатель, который, однако, показывает только уровень развития той или иной области и не дает никакой характеристики отдельному показателю. В этой связи уместным является применение метода радара, который позволяет оценить слабые и сильные стороны развития промышленного предприятия по структурным агрегатам его СП.

Вместе с тем, методология анализа и оценки стратегического профиля промышленного предприятия, которая необходима при формировании направлений его стратегии развития, имеет практическую ценность и в аспекте государственного регулирования всей отрасли, поскольку позволяет наглядно выделить направления, которые требуют государственной поддержки и вмешательства.

В данной статье разработана методология формирования стратегического профиля промышленных предприятий, которая в отличие от существующих, основана на расчете площади радара, что позволило визуализировать сильные и слабые позиции структурных агрегатов стратегического потенциала, которые стали определяющими при разработке направлений стратегии развития предприятия. Проведенный компаративный анализ стратегического профиля каждого из исследуемых предприятий с лидером отрасли позволил количественно определить разрыв между ними, а также указать какие компоненты стратегического потенциала требуют стимулирования и наращивания для обеспечения устойчивых стратегических позиций в будущем.

Использование стратегического профиля промышленного предприятия позволяет комплексно объединить финансовые и нефинансовые параметры стратегии в одну безразмерную величину – площадь оцениваемого поля (площадь радара). На основании этого, представлена возможность построения стратегического профиля нескольких предприятий в рамках одного оценочного поля и провести их сравнительную оценку при помощи интегральных показателей агрегатов СП. На этом не ограничивается практическая польза авторского подхода, который позволяет, в том числе проводить компаративный анализ стратегического профиля не только предприятий-конкурентов, но и в целом по отрасли.

Используемые источники

1. Конкурентные позиции бизнеса: Монография / Э.М. Коротков, Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 261 с.
2. Литвинова В.А. Графические методы исследования в анализе уровня конкурентоспособности продукции // БИ. – № 4. – 2012.

Щербаков В. В.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: 7261155@gmail.com*

Предпосылки возникновения метатеории страхования сельскохозяйственных рисков

В статье рассматриваются предпосылки возникновения метатеории страхования сельскохозяйственных рисков, интегрирующей познания о страховых рисках. Приведены основания для определения понятия сельскохозяйственного риска как собирательного, имеющего различные классификации и структуру.

Ключевые слова: *метатеория, сельскохозяйственный риск, теория страхового риска, управление риском, философия науки, методология науки*

Shcherbakov V. V.

*PhD (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics*

Predictors of metatheory agricultural insurance

The article examines predictors of metatheory agricultural insurance, integrating knowledge of the insurance risk. Reasons are given for the definition of agricultural risk as a collective, which has various classifications and structure.

Keywords: *metatheory, agricultural risk, insurance risk theory, risk management, philosophy of science, methodology of science*

В древнегреческом языке предлог – μετά (metá) и приставка – μετá – имеет значения: «после», «следующее», «за», а также «через», «между». В термине «метатеория» эта приставка обозначает следование за некой исходной (или предметной) теорией или совокупностью теорий. В литературных источниках по философии и методологии науки отмечается, что термин «метатеория» был введен в исследованиях по основаниям математики и логики применительно к изучению математических и логических теорий в начале XX века. Результатом таких исследований явились программы построения метаматематики и металогик¹. Большинство терминологических словарей также указывает на то, что метатеория главным образом применяется в исследовании логических теорий (металогика) и оснований математики (метаматематика), хотя в настоящее время помимо этих начальных метатеорий уже известны ме-

¹ Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П.Отюцкий. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 103–104.

тахимия, метабиология, метатеория образования, метатеория физического знания, метатеория теорий систем и т.д. Помимо метатеорий могут существовать и мега- и гигатеории. Например, «в области познания феномена информации обнаруживаются пять уровней, отличающихся степенью обобщения знаний:

эмпирический уровень – описание практического опыта и полезные рекомендации (уровень явлений);

прикладные теории – уровень сущностей первого порядка, относящихся к ограниченной области реального мира, например, разные виды коммуникации;

метатеории – уровень сущностей второго порядка, постигаемых путем обобщения знаний, добытых прикладными теориями;

мегатеории – уровень сущностей третьего порядка, представляющих собой глобальные закономерности;

гигатеории – уровень сущностей четвертого порядка, выходящих за пределы Земли и касающихся сверхъестественных явлений»².

Вслед за метатеориями идут метанауки. Например, Н.Ф. Реймерс отнес экологию именно к метанауке. Он считал, что основным признаком метанауки является ее способность к интеграции и синтезу иных наук, он подчеркивал, что метанауки «не столько анализируют частности, сколько синтезируют нечто цельное из разрозненной картины мира»³.

В современных источниках по философии и методологии науки подчеркивается, что «не существует какого-то единого по содержанию, одинакового для всех научных дисциплин метатеоретического знания. Такое знание всегда конкретизировано и в существенной степени «привязано» к особенностям научных теорий»⁴. В страховом деле появление метатеории страховых сельскохозяйственных рисков обусловлено несколькими причинами. Первая причина – комплексный характер самого сельскохозяйственного риска, объединяющего внутри себя самые разные виды рисков, которые сопровождают сельскохозяйственное производство. Учитывая это, можно утверждать, что сельскохозяйственный риск – это собирательное понятие, включающее, в том числе и те

² Соколов А.В. Информациология как сюрреалистическая гигатеория. Режим доступа: <http://intranet.gpntb.ru/subscribe/?journal=ntb&year=2010&num=4&art=1>. Заглавие с экрана, а также // Научные и технические библиотеки. – 2010. – № 4. – С. 5–17.

³ Реймерс Н.Ф. Экология (теория, законы, правила, принципы и гипотезы). – М.: Россия молодая, 1994. – С. 283.

⁴ Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П.Отюцкий. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 100.

риски, которые принято считать страховыми. Вторая — наличие у наиболее распространенных видов страхового сельскохозяйственного риска таких специфических особенностей, которые не позволяют его рассматривать в качестве рядового (классического) вида страхового риска, как при разработке классификаций страховых рисков, так и при расчете тарифных ставок для их страхования. Третья причина связана с неустоявшейся пока структурой самой частной теории страховых рисков и управления ими. Эти причины требуют более детального рассмотрения уже только потому, что внутри каждой из них содержится немало противоречий, теоретических пробелов, в том числе и терминологических, а также вопросов, вызывающих дискуссии в среде ученых и специалистов.

Сельскохозяйственный риск — собирательное понятие. Таковыми считаются понятия, «элементами объема которых являются некоторые совокупности, вообще говоря, отдельно существующих, но каким-то образом связанных между собой предметов (в силу чего их совокупность можно мыслить «собирательно», т.е. как одно целое)»⁵. Наши наблюдения показывают, что группировка рисков, входящих в состав собирательного понятия «сельскохозяйственные риски», может происходить по разным основаниям. Такими основаниями могут быть возможность отнесения сельскохозяйственных рисков к группе общих рисков сельского хозяйства, характерных для всех стран, и специфических рисков, присущих отечественной аграрной отрасли; выделение рисков, которые могут быть объектом программ специальных статистических наблюдений и не входящих в эти программы. В некоторых исследованиях сельскохозяйственные риски рассматриваются чрезвычайно широко, что позволяет включать в него и социальный, и юридический, и человеческий риск⁶. На наш взгляд, множественность подходов к описанию сельскохозяйственных рисков связана с тем, что такие подходы являются следствием, как правило, междисциплинарных исследований. Например, в диссертации Т.И. Наседкиной⁷ выяв-

⁵ Собирательные понятия. — Философская Энциклопедия. В 5-и тт. — М.: Советская энциклопедия. Под редакцией Ф. В. Константинова. 1960—1970. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/7337 Заглавие с экрана.

⁶ Богомазова О.И. Структура сельскохозяйственных рисков // Вестник Томского государственного университета. — 2007. — № 305. — С. — 113—115.

⁷ Наседкина Т.И. Методология аналитического обоснования развития сельского хозяйства на базе статистического мониторинга. Автореферат дисс. на соиск. степени доктора эконом. наук. — М.: 2011. Режим доступа: <http://www.disserscat.com/content/metodologiya-analiticheskogo-obosnovaniya-razvitiya-selskogo-khozyaistva-na-baze-statisticheskogo>. Заглавие с экрана.

лены и классифицированы следующие риски ⁸, оказывающие негативное влияние на развитие сельского хозяйства Белгородской области:

- риск, обусловленный процессом глобализации экономики (кризисные макроэкономические процессы: снижение сырьевых цен, замедление темпов роста мировой экономики в период глобального экономического кризиса, в сочетании с высокими темпами роста инфляции — могут снизить спрос на продукцию, внешняя конкуренция приведет к сокращению реальных доходов сельского населения);
- риск зависимости экономики области от конъюнктуры рынков и цен на сырье и продукцию (финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, накопленной декапитализацией, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции);
- риск технологического отставания (низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экономического потенциала);
- риск, обусловленный инфраструктурными и институциональными ограничениями (неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства, прежде всего неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции);
- риск дефицита трудовых ресурсов и негативных тенденций в развитии человеческого потенциала (дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности).

Автор утверждает, что «уточненная классификация сельскохозяйственных рисков предоставляет их более полную и содержательную характеристику, что позволяет проводить их статистическое наблюдение в

⁸ Под сельскохозяйственным риском автор понимает разновидность систематических отраслевых рисков, рассматриваемых как вероятность возможного ущерба, понесенного сельскохозяйственными производителями в результате действия природно-климатических факторов и проблем, связанных со спецификой их финансово-хозяйственной деятельности и во многом определяемой государственной и региональной аграрной политикой.

составе мониторинга и упрощает процедуру качественного анализа рисков для выбора стратегии управления ими, включая разработку: тарифов по страхованию сельскохозяйственных культур; методики определения емкости рынка страхования для определения размеров бюджетной поддержки; системы перестрахования рисков; государственных централизованных резервов; программ страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей»⁹. В то же время в этой работе не приводится описание самого статистического наблюдения с указанием показателей риска, которые должны будут в него включаться, а также методик расчета рисков показателей. В одну группу здесь попадают и микро, и мезориски, риски, которые можно застраховать, и те, которые нельзя. Подобное положение во многом объясняется тем, что современная экономическая наука пока не может в готовом виде использовать в своих исследованиях результаты Общей теории рисков. Последняя не описывает их, а лишь на основе собственной методологии разделяет риски, опасности и угрозы. Поэтому доктринальные определения сельскохозяйственных рисков, содержащиеся в отдельных научных исследованиях, хотя и уточняют некоторые его аспекты, однако в целом не могут решить проблемы терминологической точности этого понятия.

На наш взгляд, наибольшую информативную ценность в описании структуры сельскохозяйственного риска имеют его легитимные определения. Мы имеем в виду федеральный закон 260-ФЗ¹⁰, на основании которого сегодня ведется практическая деятельность по страхованию сельскохозяйственных рисков. Статья 8 закона называется «Сельскохозяйственные риски, при страховании которых осуществляется оказание государственной поддержки». Страховым сельскохозяйственным риском в растениеводстве считается риск утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений. Для животноводства страхуемым риском является риск утраты (гибели) сельскохозяйственных животных. Анализ

⁹ Наседкина Т.И. Методология аналитического обоснования развития сельского хозяйства на базе статистического мониторинга. Автореферат дисс. на соиск. степени доктора эконом. наук. — М.: 2011. — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/metodologiya-analiticheskogo-obosnovaniya-razvitiya-selskogo-khozyaistva-na-baze-statisticheskoy>. Заглавие с экрана.

¹⁰ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» № 260-ФЗ от 25 июля 2011 г. // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации Режим доступа // <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16708.160.htm> Заглав. с экрана.

положений статьи закона показывает, что при описании сельскохозяйственных страховых рисков используется существенное расширение, в виде указаний на события, которые могут вызывать страховой риск. В подотрасли растениеводства такими событиями являются: 1) воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар); 2) проникновение и (или) распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер; 3) нарушение снабжения электрической, тепловой энергией, водой в результате стихийных бедствий при страховании сельскохозяйственных культур, выращиваемых в защищенном грунте или на мелиорируемых землях.

Для животноводства выделяются следующие события: 1) заразные болезни животных, включенные в перечень, утвержденный уполномоченным органом, массовые отравления; 2) стихийные бедствия (удар молнии, землетрясение, пыльная буря, ураганный ветер, сильная метель, буран, наводнение, обвал, лавина, сель, оползень); 3) нарушение снабжения электрической, тепловой энергией, водой в результате стихийных бедствий, если условия содержания сельскохозяйственных животных предусматривают обязательное использование электрической, тепловой энергии, воды; 4) пожар.

Перечисленные события, которые могут спровоцировать страховой сельскохозяйственный риск, по сути, являются рисковыми обстоятельствами. Понятие страхового обстоятельства в настоящее время не является понятием страхового права. Оно не закреплено ни в законе № 260-ФЗ, ни в Гражданском кодексе, ни в законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации»¹¹. Однако именно рисковые обстоятельства являются структурообразующими элементами в страховании сельскохозяйственных рисков. Их наличие выделяет в растениеводстве три самостоятельных вида риска, а в животноводстве — четыре. Именно они являются ключевым элементом при расчетах страховых тарифов по этим видам страхования, именно их нужно принимать во внимание при выделении специфических свойств страхового сельскохозяйственного риска.

¹¹ Федеральный Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 04.11.2014) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170596/.

Специфические свойства страхового сельскохозяйственного риска.

Некоторые из специфических свойств страхового сельскохозяйственного риска выделяются достаточно просто, если проанализировать стандартные характеристики страхового риска. Однако при этом следует иметь в виду не просто страховой риск, а страховой риск во взаимосвязи со страховыми обстоятельствами. Например, риск утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры из-за многочисленных природно-климатических явлений и их последствий существенно отличается от того же риска, если в качестве рискованных обстоятельств выступают нарушения снабжения электрической, тепловой энергией, водой в результате стихийных бедствий для сельскохозяйственных культур, выращиваемых в защищенном грунте или на мелиорируемых землях.

Стандартными характеристиками страхуемости риска, которые включаются в частную теорию страховых рисков во многих современных учебниках по страхованию, являются: наличие большого количества единиц, подверженных риску; случайный характер потерь; некатастрофический характер потерь; возможность расчета вероятности потерь; невысокая страховая премия.

В соответствии с этим списком обычным риском может считаться лишь риск утраты или гибели урожая на мелиорированных землях или в защищенном грунте. Он не соответствует стандартному списку лишь по одному основанию — величине страховой премии, которая иногда может быть слишком высокой. Поэтому для страхования этого вида риска предусматривается государственная поддержка. Однако риск гибели урожая при других рискованных обстоятельствах не считается типичным страховым риском уже по трем причинам. Во-первых, потому, что случайность гибели урожая из-за засух, суховеев, заморозков, вымерзания, выпревания, градобития и т.п. явлений должна оговариваться особо. Например, если случайность рассматривать как признак, вытекающий из самой природы явления, именуемого страховым случаем, и допускать ее как факт реальной действительности, который происходит вне познанной закономерности, то приходится признать, что эти признаки по отношению к исследуемому риску «не работают». Сельскохозяйственное производство по своему определению рисковое, зависимое от капризов природы. В качестве аналога можно привести вид личного страхования, в котором застрахованными лицами являются люди, имеющие рискованные профессии (артисты цирка, водолазы, спасатели и т.п.). Их жизнь и здоровье тоже могут быть застрахованы, однако условия страхования здесь будут нестандартными, поскольку случайность риска здесь выше, чем у людей с обычными профессиями.

Стандартные договоры страхования здесь не применяются. Во-вторых, этот сельскохозяйственный риск может развиваться по катастрофическому типу во времена продолжительных засух и других неблагоприятных для выращивания сельхозкультур метеорологических условий. В таких случаях сразу во многих застрахованных хозяйствах может наблюдаться снижение урожайности или полная гибель посевов, и от каждого страхователя может поступать сообщение о наступлении страхового события. Наконец, страхование с этим видом риска имеет настолько высокие страховые премии, что специальным законом¹² для него предусматривается государственная поддержка в виде субсидий по уплачиваемым страховым взносам.

Между тем, стандартный перечень характеристик страхового риска в настоящее время продолжает пополняться и уточняться. Так, отмечается, что одной из характеристик страхового риска должна быть «возможность с помощью статистики судить о закономерностях проявления риска применительно к совокупности однородных объектов»¹³. Н.Н. Никулина и С.В. Березина считают, что страховой риск помимо прочего должен быть не просто случайным, но одновременно с этим «соотноситься с массой однородных объектов»¹⁴. В федеральном законе № 260-ФЗ ни о каких однородных группах не говорится. Между тем, частные научные исследования показывают, что величина риска полной гибели посевов прямо зависит от размера посевной площади: чем она меньше, тем выше этот риск. Следовательно, и при расчетах страхового тарифа должен учитываться размер посевной площади, а страхуемые площади должны объединяться в однородные группы. Кроме того, при расчетах страхового тарифа для страхования риска утраты (гибели) урожая необходимо учитывать то, что условие независимости этого риска не всегда выполняется, следовательно, обычные методы расчета страхового тарифа здесь не применимы. Вместо них необходимо применять специфические актуарные расчеты, основанные на специальной непротиворечивой статистике не только самого страхового риска, но и страховых

¹² «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» № 260-ФЗ от 25 июля 2011 г. // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации // <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16708.160.htm>.

¹³ Страхование: Учебник для студентов / Под ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. – 5-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – С. 88.

¹⁴ Никулина Н.Н. Страхование. Теория и практика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 47.

обстоятельств. Такая статистика в Российской Федерации пока отсутствует. Это в значительной мере обусловлено отсутствием адекватных методик статистических наблюдений за риском в сельскохозяйственном производстве, что не в последнюю очередь является следствием неустойчивой структуры частной теории страховых рисков и управления ими.

Сейчас о структуре этой теории можно судить по тематическим разделам, которые обычно включаются в большую часть учебников и учебных пособий по страхованию. Ими являются: разделы, содержащие терминологию, применяемую для описания риска, классификации риска (страхового и нестрахового), измерение и оценки риска, общие характеристики стихийных бедствий, описание рискованных обстоятельств, краткое содержание теории управления риском (риск-менеджмент) и основные сведения о страховом андеррайтинге. Главы, включающие эти разделы, как правило, могут иметь названия «Управление риском», «Риск и страхование», «Риск как основа возникновения страховых отношений». В некоторых изданиях подчеркивается, что «Термин «риск» является одной из основополагающих и часто употребляемых категорий страхового дела»¹⁵. Несмотря на то, что это действительно так, подчеркнем, что объектом изучения страховой науки является все же не риск как таковой, а лишь та его часть, которая относится именно к страховому риску. Анализ показывает, что риск и управление им – это объекты нескольких разных самостоятельных научных дисциплин, которые имеют свою терминологию и методы исследования. Ими могут быть и Общая теория рисков, и Риск-менеджмент, и многочисленные предметные ответвления от этих теорий и наук, связанные с разного рода безопасностью (экономической, финансовой, политической и т.д.). Особо подчеркнем, что в учебной литературе советского времени (см., в частности, учебник «Государственное страхование в СССР»¹⁶, издание 1989 года) вообще отсутствовал самостоятельный раздел с описанием рисков. В алфавитном указателе этого учебника приводится лишь ссылка на термин «страховой случай», который упоминался всего 4 раза. Отсутствовал этот раздел и в учебнике под редакцией Рейтмана Л.И., изданном в 1992 году¹⁷. Лишь в 1997 году в учебнике В.В. Шахова «Страхование»¹⁸ появляется целая

¹⁵ Худяков А.И. Теория страхования (e-book) М.: Изд-во «Статут», 2010. С. 128 Режим доступа: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3128823> Заглавие с экрана.

¹⁶ Государственное страхование в СССР: Учебник. Указ. Соч.

¹⁷ Страховое дело: Учебник / Под ред. Рейтмана Л.И. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр. 1992.

¹⁸ Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – С. 214–233.

глава, посвященная характеристикам разного рода рисков, описываются признаки страхового риска и страхового случая, вводятся общие и частные классификации риска. Однако и после этого не во всех учебниках и учебных пособиях по страхованию имелся самостоятельный раздел, описанию и риска, и страхового риска (см., например, учебное пособие Сплетухова Ю.А. и Дюжикова Е.Ф., изданное в 2002 году¹⁹). Появление в учебной литературе по страхованию специальных разделов о рисках (более или менее подробных) свидетельствует об импульсном развитии частной теории страховых рисков – однажды появившись в наиболее востребованных учебниках, они стали появляться в них снова и снова. Однако сведения о конкретных видах страховых рисков и, в частности, сельскохозяйственных, остаются там до сегодняшнего времени без теоретического приращения. В современной учебной литературе по страхованию зачастую происходит дублирование информации о рисках вообще, приводятся их неполные классификации, кратко описываются риски, которые можно считать комплексными: военные, транспортные, политические, технические и другие. Частная теория страховых рисков не исследует их свойства. Основной метод, который она применяет для их описания – это метод словарных обобщений, который не только не разрешает проблему теоретизации полученных эмпирических знаний, но и углубляет ее, поскольку демонстрирует лишь широкие эмпирические обобщения без демонстрации исключений и, чаще всего, без конкретных фактов страховой практики. Это касается описания рисков, которое не всегда отвечает на вопрос, можно ли считать эти риски страховыми, существует ли спрос на их страхование, заключаются ли сейчас договоры страхования этих рисков и, если да, то какова динамика этих процессов. Например, политические риски в описании могут иметь следующие признаки: «...связанные с противоправными действиями с точки зрения норм международного права, мероприятиями или акциями правительств иностранных государств в отношении другого государства или граждан суверенного государства»²⁰. На наш взгляд, такое описание более всего подходит для разделов Общей теории рисков, но не для страховой науки и, тем более для частной теории страховых рисков и управления ими.

¹⁹ Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002.

²⁰ Страхование: Учебник для студентов / Под ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. – 5-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – С. 88.

Метатеория страховых сельскохозяйственных рисков должна восполнить указанные пробелы. Она неизбежно должна опираться на частную теорию страховых рисков, ее структуру, исследовать ее методы и свойства. В то же время в качестве предметной теории может выступать не одна, а несколько общих и частных теорий. Ими могут стать и теория финансов (особенно те ее разделы, которые связаны с формированием резервов), и страховая наука, и общая теория рисков как таковых и теория статистики. Помимо них в качестве предметных теорий могут выступать науки об управлении, стратегическом планировании, целый спектр сельскохозяйственных наук (например, агрономия, ветеринария), науки о климате и т.д. и т.п. Каждая из этих наук должна поставлять в метатеорию о страховых сельскохозяйственных рисках результаты своих наблюдений, измерений и классификаций, а также знания о тенденциях и закономерностях развития процессов, сопряженных с сельскохозяйственным производством и его экономической эффективностью.

Используемые источники

1. Богомазова О.И. Структура сельскохозяйственных рисков // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 305.
2. Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Отюцкий. – М.: Издательство Юрайт, 2014.
3. Наседкина Т.И. Методология аналитического обоснования развития сельского хозяйства на базе статистического мониторинга. Автореферат дисс. на соиск. степени доктора эконом. наук. – М.: 2011. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/metodologiya-analiticheskogo-obosnovaniya-razvitiya-selskogo-khozyaistva-na-baze-statisticheskogo-monitoringa>. Заглавие с экрана.
4. Никулина Н.Н. Страхование. Теория и практика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
5. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» № 260-ФЗ от 25 июля 2011 г. // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации Режим доступа // <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16708.160.htm> Заглав. с экрана.
6. Реймерс Н.Ф. Экология (теория, законы, правила, принципы и гипотезы). – М.: Россия молодая, 1994.
7. Соколов А.В. Информациология как сюрреалистическая гигатеория. Режим доступа: <http://intranet.gpntb.ru/subscribe/?journal=>

- ntb&year=2010&num=4&art=1. Заглавие с экрана, а также // Научные и технические библиотеки. – 2010. – № 4.
8. Сплетухоу Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002.
 9. Худяков А.И. Теория страхования (книги серии ebook) – М. «Статут». 2010. Режим доступа: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3128823> Заглавие с экрана.
 10. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Бардасова Э. В.

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и предпринимательская деятельность», ФГБОУ ВПО Казанский национальный исследовательский технологический университет
e-mail: eleonora.bardasova@yandex.ru*

Продвижение малых форм бизнеса в сфере услуг с целью снижения социальной напряженности в регионах

В статье рассматриваются вопросы развития малых форм бизнеса в сфере туристических услуг с целью снижения социальной напряженности, определяются преимущества хостелов, обсуждаются проблемы конкурентоспособности данного формата бизнеса в регионах, выявляются отличительные характеристики данной формы малого бизнеса, актуальные в условиях неустойчивых социально-экономических процессов.

Ключевые слова: *сфера услуг, формы малого бизнеса по размещению туристов, конкурентоспособность малого бизнеса в сфере туристических услуг, снижение социальной напряженности.*

Bardasova E. V.

the post-graduate student, FPOHD chair assistant, KNITU

Promotion of small business forms in the field of services to reduce the social tensions in the region

The article examines the development of small businesses in the tourist services in order to reduce social tension, defined benefits hostels, discusses the problems of competitiveness of the format business in the regions, identifies distinctive characteristics of this form of small business in the current conditions of unstable socio-economic processes.

Keywords: *services, small business forms for tourist accommodation, the competitiveness of small businesses in the field of tourism services, reducing social tensions.*

Из многочисленных официальных и неофициальных источников, а также по комментариям исследователей к процессам туристической деятельности и отзывам самих туристов стало очевидным, что современный туристический бизнес является одной из крупнейших сфер услуг населению, где одновременно сочетаются такие показатели как нарастающая динамика и довольно высокая доходность.

Однако, как отметил заместитель руководителя Ростуризма Николай Королев, 2014 год стал переломным для туристической отрасли России. Общая геополитическая и экономическая ситуация, уход нескольких крупных игроков рынка, рост курса основных мировых валют привели к изменению самой структуры российского турбизнеса. Теперь многие компании начали ориентироваться на внутренний рынок. Российские туристы также стали больше интересоваться путешествиями по своей стране ¹.

Руководитель пресс-службы Ростуризма Ирина Шеголькова напрямую посоветовала россиянам провести зимние праздники в Татарстане. А в августе 2014 года исполняющий обязанности руководителя Ростуризма Олег Сафонов также рекомендовал россиянам отдыхать в России, чтобы обезопасить себя от возможного банкротства агентств, занимающихся выездным туризмом. Действительно, Казань имеет зарегистрированный бренд «третья столица России». В 2013 году в Казани прошла Всемирная летняя Универсиада, также в городе ежегодно проходят различные фестивали — Шаляпинский фестиваль оперы, Нуриевский фестиваль балета, Рахманиновский фестиваль классической музыки ².

На наш взгляд, это не достаточно полная характеристика туристических мероприятий и достопримечательностей не только Казани, но и Татарстана в целом. Но уже это указывает на большое количество «туристических сегментов» для самых взыскательных путешественников разного возраста и интересов. Необходимо отметить, что интерес российских туристов к Татарстану поддерживается и развитой инфраструктурой, появившейся после проведения Всемирной летней Универсиады 2013 года.

Здесь и возникает ряд ограничений. Ранее в своих статьях мы пытались выявить такие ограничения в сфере бытовых услуг ³ [3;4]. В настоящий момент попытаемся кратко проанализировать сферу туризма в нашей республике с одной важной точки зрения: обеспечения туристов местами для проживания.

¹ <http://izvestia.ru/news>, дата обращения 15.01.2015.

² <http://lenta.ru/news/2014/11/05/tatarstan>, дата обращения 15.01.2015.

³ Фадейчева И.Н. Современные методы преодоления социально-экономических барьеров в сфере бытовых услуг / И.Н. Фадейчева, Э.В. Бардасова // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — Т. 16. — № 24.

Фадейчева И.Н. Современные методы преодоления социально-экономических барьеров в сфере бытовых услуг / И.Н. Фадейчева, Э.В. Бардасова // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — Т. 16. — № 15.

Первый и наиболее традиционный способ — это услуги крупных или средних гостинично-ресторанных комплексов⁴. В Казани и крупных городах республики их немало. По данным Татарстанстата на ноябрь 2014 года насчитывалось 2398 объектов подобного назначения (из них в частной форме собственности находилось 2248 объектов)⁵. Такие гостиничные комплексы и гостиницы как «Ривьера», «Корстон», «Шаляпин», АМАКС Сафар-отель, «Регина», «Татарстан» и многие другие пользуются заслуженной репутацией и давно известны гостям столицы. Подобные гостиничные комплексы имеют, безусловно, свой сегмент потребителей:

- во-первых, это туристы, обладающие высокими требованиями к основным качественным характеристикам услуги (высокий уровень комфорта размещения, обслуживания и проживания);
- во-вторых, для такой группы потребителей не менее важно наличие развитой инфраструктуры (питание, культурные программы, спортивно-оздоровительные мероприятия, доступность транспорта и т. п.);
- в-третьих, для таких гостей ценовая политика гостиницы не является критичным показателем. Обычно в роли таких потребителей выступают жители Москвы и других крупных мегаполисов, где уровень жизни населения значительно выше, чем в менее развитых регионах.

Не смотря на достаточно высокие цены проживания в большинстве гостиничных комплексах (сутки проживания в номере на двоих формата «стандарт» или «полулюкс» — от 4200 рублей), на момент написания статьи (январь 2015 года) практически все номера традиционных форматов для туристов были забронированы до середины мая 2015 года (по данным интернет-портала по бронированию «Booking.com»).

Есть и другой вариант. На самом деле существует форма малого бизнеса в сфере размещения туристов, которая, на наш взгляд, становится все более актуальной и перспективной и с точки зрения экономической и с точки зрения социальной. Это — система хостелов. Не вдаваясь в исторические подробности зарождения этого явления, можно отметить, что на данный момент хостел — это небольшой дом мак-

⁴ Поникарова А.С. Формирование стратегии развития модели управления гостинично-ресторанным комплексом в гостинично-ресторанном бизнесе / А.С. Поникарова, А.В. Шилова, Е.Н. Горелова // Вестник Казанского технологического университета. — 2012. — Т. 15. — № 24.

⁵ Татарстанстат. — Январь-ноябрь, 2014. — № 11.

симальной доступности проживания с минимальным оснащением. По интернет-данным, в Москве 64, Санкт-Петербурге 56, в Иркутске 10, в Казани их всего 7⁶. Многие гостиницы позиционируют себя как хостелы, но они не обладают заданными стандартами, а делают это в рекламных целях.

Главная задача данной статьи — доказать, что хостелы, как альтернатива крупным гостиничным комплексам, обладают достаточно высоким уровнем конкурентоспособности и востребованности на данном рынке услуг. Для этого кратко изложим результаты анализа конкурентоспособности хостелов, проведенной с помощью классической модели М. Портера⁷. По итогам анализа было выяснено, что на удержание, а также и усиление конкурентной позиции на рынке главным образом влияют две отраслевые силы: сила потребителей и сила конкурентов.

1. Факторы рыночной силы потребителей.

а) бизнес-формат хостелов имеет свой сегмент потребителей, который в сложившихся на данный момент социальных и экономических условиях будет увеличиваться. К представителям такой группы относятся:

- студенты;
- небольшие коллективы школьников старших классов с общими интересами;
- лица, желающие путешествовать без участия туроператора;
- наиболее мобильные туристы, жестко не «привязанные» к трудовым и хозяйственным отношениям;
- «фрилансеры от туризма», т.е. категория населения, предпочитающая путешествовать без различных ограничений с посещением большего количества городов, культурных объектов и мероприятий и т. п.

б) Объем закупок потребителями. По результатам нашего опроса выяснилось, что в зимние каникулы 2015 года шесть из семи казанских хостелов имели почти стопроцентную загрузку. Более того, идет активное бронирование койко-мест в хостелах на последующие месяцы.

в) Отличительность продукта/услуги. Хостел как малый формат гостиничного бизнеса имеет особый, отличный от крупного бизнеса, набор потребительских свойств, ценных именно для выделенного ранее сегмента потребителей. Общими особенностями предоставляемой хостелом услуги являются:

⁶ <http://www.moluch.ru/conf/>, дата обращения 10.01.2015.

⁷ Портер М. Международная конкуренция. — М., 1993.

- покупка не самого номера, а койко-места (обычно в номерах размещено от двух до восьми мест). Необходимо отметить, что существует вариант «смешанного» заселения по половому признаку, но в Казани такой вариант не практикуется.
- возможность самому гостю приготовить себе пищу;
- определенный набор услуг (подробнее об этом скажем ниже);
- рекомендуемое, но жестко нерегламентированное количество туалетов, раковин для умывания, душевых кабин (например, одна душевая кабина – на каждые пятнадцать человек).

г) Ценовая политика хостелов. Безусловно, что с теми заявленными характеристиками размещения и проживания стоимость койко-места или номера значительно ниже, чем в гостиничных комплексах.

Хотелось бы привести несколько примеров ценовой шкалы (в сутки) и набора услуг самых популярных казанских хостелов (на конец 2014 года).

Хостел «Зебра», Амирхана, 18а. Двухместный номер – 1700 руб. Номер на двенадцать мест – 400 руб. за койко-место. Проживание за месяц – 10000 руб. Дополнительные услуги: wi-fi, пользование феном и утюгом, сейф, компьютер, камера хранения, парковка.

Хостел «Горький», Горького, 6. Одноместный номер – 1000 руб. Пятиместный номер – 550 руб. за койко-место. Дополнительные услуги: wi-fi, парковка, стирка, утюг, чай/кофе.

Хостел «ВХОСТЕЛЕ», Волкова, 52. Двухместный номер – 1500 руб. Дети до семи лет – бесплатно. Шестиместный номер – 600 руб. Дополнительные услуги: wi-fi, фен, утюг, камера хранения, стирка.

Из приведенных примеров можно составить общую экономическую картину в бизнес-нише хостелов.

д) Выгоды потребителя. Для выделенного сегмента потребителей очевидны такие выгоды, как абсолютная самостоятельность в принятии решений, а также весомой является и ценовая выгода в период неустойчивых экономических процессов.

е) Информированность потребителя. С развитием интернета, социальных сетей возможности получения необходимой информации постоянно увеличиваются. Из двухсот опрошенных нами студентов практически все знакомы с форматом хостела, приветствуют его развитие, а многие уже воспользовались их услугами и поделились своим мнением о достоинствах и недостатках тех или иных хостелов в социальных сетях, а также оставили свои рекомендации по размещению в определенных хостелах как российских, так и зарубежных.

2. Факторы, связанные с конкурентами.

а) Рост отрасли. По данным исполнительного директора Ассоциации туроператоров России в конце лета 2014 года рост показателей организованного внутреннего туризма в России составил рекордные 25%⁸. Можно предположить, что данный рост оказал влияние и на «неорганизованный» сегмент туристов, и их количество возросло. Это дает возможность вступить в нишу хостелов потенциальным конкурентам. Но так как ниша данной деятельности «не заполнена», то на рынке не прогнозируется жесткой конкуренции.

б) Низкие издержки при создании хостелов. Создание хостела не требует таких крупных финансовых вложений, как в большой бизнес. В любом случае переменные издержки при создании и функционировании хостелов будут ниже, чем у гостиничных комплексов. Это связано с минимальными управленческими расходами содержанием служебных помещений, отсутствием процедуры лицензирования, небольшим набором дополнительных услуг. Должный комфорт необходим только при комплектации спального места, кроме того чистота мест общего пользования является непременным условием. Если говорить о постоянных издержках, то даже при использовании эффекта масштаба производства крупными гостиничными комплексами их постоянные издержки, по сравнению с хостелами будут выше. Это и оплата большему штату персонала, транспортные и торговые издержки и т.п.

Если говорить о наличии услуг-заменителей, то на данный момент это: гостиничный комплекс или арендуемая на время квартира. О сегменте потребителей гостиничных комплексов, мы уже сказали выше. Аренда квартиры для потребительской группы хостелов в большинстве случаев не является доступной в связи с высокими ценами на аренду, а также отсутствием определенного уровня личной безопасности. В хостелах всегда присутствует дежурный портье и охранник.

Таким образом, такая малая форма бизнеса как хостел остается на сегодняшний день востребованной для определенного сегмента потребителей, прежде всего для молодежи. Данный принцип временного размещения и проживания позволяет снизить порог социальной напряженности, давая молодому поколению при минимальных затратах освоить интересующие их туристические зоны. Кроме того, это и познание окружающего мира еще с одного угла зрения, возможность общаться с людьми разных национальностей, перспективы узнать новую полезную информацию, актуализировать себя как личность.

⁸ <http://vedomosti.ru>, дата обращения 19.01.2015.

Невозможно в рамках одной статьи ответить на весь спектр вопросов, связанных с исследуемой формой малого бизнеса. Но остается очевидным, что если мы хотим дальнейшего развития внутреннего туризма в своей стране, поддержка государства на всех этапах организации данного процесса, безусловно, необходима.

Используемые источники

1. <http://izvestia.ru/news>, дата обращения 15.01.2015.
2. <http://lenta.ru/news/2014/11/05/tatarstan>, дата обращения 15.01.2015.
3. Фадейчева И.Н. Современные методы преодоления социально-экономических барьеров в сфере бытовых услуг / И.Н. Фадейчева, Э.В. Бардасова // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — Т. 16. — № 24.
4. Фадейчева И.Н. Современные методы преодоления социально-экономических барьеров в сфере бытовых услуг / И.Н. Фадейчева, Э.В. Бардасова // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — Т. 16. — № 15.
5. Поникарова А.С. Формирование стратегии развития модели управления гостинично-ресторанным комплексом в гостинично-ресторанном бизнесе / А.С. Поникарова, А.В. Шилова, Е.Н. Горелова // Вестник Казанского технологического университета. — 2012. — Т. 15. — № 24.
6. Татарстанстат. — Январь-ноябрь, 2014. — № 11.
7. <http://www.moluch.ru/conf>, дата обращения 10.01.2015.
8. Портер М. Международная конкуренция. — М., 1993.
9. <http://vedomosti.ru>, дата обращения 19.01.2015.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений
e-mail: ananchenkova@yandex.ru*

Развитие человеческих ресурсов на основе системы внутрифирменного обучения

В работе представлен анализ системы внутрифирменного обучения как фактор развития человеческих ресурсов. Определено содержание внутрифирменного обучения как процесс повышения качества работников, включая развитие и совершенствование их компетенций, знаний и профессиональных навыков.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, персонал, развитие, обучение.*

Ananchenkova P. I.

*PhD (Economics), professor of Department of Economics
and management in social sphere of the Academy of labor and social relations*

The development of human resources based on the system of internal training

The paper presents the analysis of the system of internal training as a factor of human resource development. Define the content of in-house training as the process of improving the quality of workers, including the development and improvement of their competencies, knowledge and skills.

Keywords: *human resources, staff development, training.*

Если исходить из определения ресурсов, как некоего комплекса, используемого в производственных процессах товаров, продуктов, услуг, то важно отметить и такое качество ресурсов, как их необходимость для эффективного функционирования организаций независимо от формы собственности и отраслевой принадлежности. Человеческие ресурсы в трудах ученых¹ имеют различные определения, что придает этому понятию специфические черты и особенности интерпретации.

¹ Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под науч. ред. Р. Марра и Г. Шмидта. — М.: Изд-во МГУ, 1997. — С. 276.

Особенности «человеческих ресурсов» по мнению авторов словаря «Персонал. Словарь понятий и определений»², как вида ресурсов, имеет определенный набор личностных качеств:

- 1) интеллект, который делает осмысленным процесс управления;
- 2) способность постоянно совершенствоваться, развиваться и повышать эффективность деятельности организации;
- 3) способность к выбору видов деятельности, когда цели организации при выборе вида деятельности совпадают с целями работников, и наоборот- когда совершенно противоположны, и работник, осуществляющий свой выбор, может уйти из компании.

В своей работе Гараван Т. писал: «Развитие человеческих ресурсов — это стратегическое управление обучением работников, обеспечивающее максимальное использование их знаний, навыков и опыта для реализации целей организации»³.

Свонсон Р. и Арнольд Д. отмечают: «...цели развития человеческих ресурсов должны быть связаны со стратегическими целями организации, т.к. субъектом развития человеческих ресурсов являются и те, кто определяет (менеджеры высшего и среднего звена) эти стратегические цели, и те, в результате работы которых они реализуются (весь персонал компании)»⁴.

Познание человеческих ресурсов дало существование и такому термину, как «трудовой потенциал». Многие исследования говорят о том, что работники не могут по какой-либо причине, от них не зависящей, реализовать свои способности и возможности на работе, понимая под этим необходимость создания условий и стимулирующих мероприятий для творческой реализации, обогащения своего труда личной инициативой, творческим подходом и условиями профессионального развития. Таким образом, «трудовой потенциал» можно назвать системой выражения трудовых характеристик работника, включающих в себя всю совокупность его умений, инициатив, профессиональных знаний для решения задач стратегии организации.

Так, ряд ученых⁵ выдвигает концепцию «трудового потенциала», как человеческого фактора, непрерывно и динамично развивающегося-

² Журавлев П. В., Карташов С. А., Маусов Н. К., Одегов Ю. Г. Персонал: Словарь понятий и определений. — М., 2000. — С. 492.

³ Garavan T. Strategichumanresource development // JOEIT. — 1991. — 15. — P. 27.

⁴ Swanson R., Arnold D. The purpose of HRD is to improve performance. Proceeding of the Academy of HRD. — Atlanta, 1997. — P. 17.

⁵ Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. — М.: Инфра-М, 1999.

ся в процессе трудовых отношений, и реализующего при этом определенный уровень возможностей работников организации в аспекте создания определенной перспективы, а также ряд нереализованных возможностей, при реализации которых организация приобретает конкурентные преимущества в рыночных отношениях. Основным фактором развития трудового потенциала является система профессионального обучения и переобучения, реализуемая, в том числе, и за счет программ внутрифирменного обучения.

Обучение – это «специально организованный, управляемый процесс взаимодействия преподавателей и учащихся, направленный на усвоение знаний, умений и навыков, формирование мировоззрения, развитие умственных сил и потенциальных возможностей обучаемых, выработку и закрепление навыков самообразования в соответствии с поставленными целями»⁶. В свою очередь, сущность внутрифирменного обучения заключается в следующем: внутрифирменное обучение является деятельностью компании, направленной на повышение качества работников, включая развитие и совершенствование компетенций, знаний и профессиональных навыков собственных сотрудников, что приводит к формированию нового качества специалистов, способствующего достижению целей и миссии компании.

Данное определение позволяет сделать следующие выводы:

- внутрифирменное обучение персонала является, особым образом организованным процессом, не способным возникнуть спонтанно и не протекающим без внешней поддержки;
- процесс внутрифирменной подготовки персонала организуется в направлении достижения поставленных целей, основной из которых является процесс развития профессиональных компетенций, навыков и умений работников, повышения результативности их деятельности, совершенствования творческих и созидательных способностей⁷;
- выбор методов, форм и инструментов внутрифирменной подготовки персонала определяется поставленными перед организаторами обучения целями.

По своей сути, образовательный процесс является совокупностью учебно-воспитательного и самообразовательного процессов, которые

⁶ Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь: для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: Издательский центр «Академия», 2001.

⁷ Балашенко В.В., Романенко В.А. Как воспитать идеального менеджера? [Электронный ресурс] // Справочник по управлению персоналом. – 2004. – № 2. – С. 70–83.

ориентированы на решение задач воспитания, образования и развития человека.

Рассмотрим каждую из задач, относящихся к содержанию внутрифирменного обучения:

1. Решение образовательной задачи ориентировано на усвоение знаний учащимися. Постановка данной задачи определяет, чему будут обучать учеников. Для решения данной задачи главенствующую роль выполняет грамотное сочетание учебного и самообразовательного процессов. Использование лишь одного из данных процессов способно негативно сказаться на результатах обучения.

2. Решение воспитательной задачи способствует развитию у обучаемых набора определённых личностных качеств, формированию определённых черт характера. В аспекте внутрифирменной подготовки решение данной задачи способствует достижению большого количества целей, таких, как увеличение лояльности сотрудников; снижение напряжённости и улучшение микроклимата в рабочих коллективах, создание в них благоприятной атмосферы для рабочей деятельности за счёт понижения уровня конфликтности работников, и многих аналогичных им. В основном, решение воспитательной задачи в процессе внутрифирменной подготовки, преследует достижение высокого уровня лояльности и мотивации работника, его становление как приверженца и носителя корпоративной культуры компании. При этом, со стороны преподавателя обучающемуся сотруднику должна быть оказана необходимая поддержка, помощь в создании ценностных ориентиров и т.д.

3. Решение развивающей задачи состоит в ориентации процесса обучения на скрытые, потенциальные возможности ученика, их проявление и реализацию. Согласно концепции развивающего обучения, ученик предстаёт не в виде объекта для воздействий процесса обучения, а представляет собой самоизменяющийся субъект обучения.

Указанные задачи, стоящие перед обучающим процессом, определяют области его применения. Расстановка приоритета для каждой из задач в процессе обучения основывается на решениях руководства компании и тех целей, которые оно преследует, каких показателей и результатов желает достичь. Цели, стоящие перед компанией, определяют цели внутрифирменной подготовки, являющиеся следующим элементом содержания внутрифирменного обучения. Каждая компания сама определяет цели проведения обучения сотрудников, которые соответствуют и способствуют миссии компании, её развитию по запланированному пути в соответствии с её стратегией поведения на рынке. Можно отметить перечень основных целей внутрифирменной подготовки персонала:

1) достижение запланированного уровня эффективности работы сотрудников;

2) обучение персонала новым знаниям и навыкам;

3) совершенствование системы внутрифирменной коммуникации;

4) создание внутреннего кадрового резерва, удовлетворение необходимости в подготовленных и обученных кадрах за счёт развития собственных сотрудников.

5) обучение сотрудников в рамках присвоения им высокой роли в участии в стратегическом развитии компании, а также – проведения изменений внутри организации, в том числе в условиях адаптации к воздействиям внешней среды;

6) формирование корпоративной культуры;

7) повышение лояльности сотрудников, их мотивации к достижению высоких результатов в производственной деятельности за счёт ощущения собственной значимости и важности для компании;

8) соответствие уровня профессиональной подготовки и квалификации сотрудников определённым стандартам. В конкретных ситуациях, например, для достижения компанией соответствия международным стандартам, обладания правом вести деятельность по торговле продуктами питания, проведения сертификации, повышения имиджа компании и её руководства, и т.д., компании необходимо осуществлять обучение собственных сотрудников, в том числе и на постоянной основе, в рамках которого компания и её сотрудники получают сертификаты соответствия специальным стандартам, свидетельства о прохождении специальной подготовки, медицинские книжки и др.

Достижение каждой из данных целей ведёт к формированию нового качества работников компании, в большей степени способствующего повышению эффективности её деятельности в определённых аспектах. Внутрифирменная подготовка редко способствует достижению только одной из перечисленных целей, так как постановка и реализация целей обучения происходит в комплексе.

Независимо от формы, методов и сроков обучения, по его завершении производится оценка результативности формирования нового качества сотрудников на основе различных подходов, сравнение запланированных и полученных результатов обучения и показателей деятельности компании. Другими словами, происходит верификация нового качества сотрудников по отношению к запланированному уровню развития профессиональных качеств работников, оцениваются параметры нового качества персонала организации и то, насколько способствует новое качество работников выполнению целей и миссии ком-

пании. Развитие персонала представляет также управляемый профессиональный, личностный и карьерный рост сотрудников. Одними из основных целей развития персонала являются повышение уровня знаний, навыков и компетенций работников в соответствии с целями компании, формирование внутреннего кадрового резерва. Таким образом, за счёт внутрифирменного обучения может осуществляться карьерный рост сотрудника, повышается его ценность и востребованность как в самой компании, так и на рынке труда, что, в свою очередь, можно отнести к содержанию внутрифирменного обучения.

На основании вышеизложенного, можно заключить, что внутрифирменная подготовка имеет многогранное и обширное содержание, к которому относятся: определение потребностей в обучении; постановка целей внутрифирменного развития сотрудников; определение задач внутрифирменного обучения; определение направлений внутрифирменного обучения; определение методов внутрифирменного обучения; определение форм обучения; выбор инструментов внутрифирменного обучения; осуществление промежуточного и итогового контроля формирования нового качества персонала; карьерный и профессиональный рост сотрудников, повышение их ценности на рынке труда.

Используемые источники

1. Ананченкова П.И. Человеческие ресурсы в системе обеспечения предприятия // Труд и социальные отношения. – 2013. – № 12.
2. Балабанов В.С., Кириллов В.Н., Юлдашев Р.Т. Методика преподавания экономических дисциплин // Основы лекторского мастерства. – М., 2000.
3. Балашенко, В.В., Романенко, В.А. Как воспитать идеального менеджера? [Электронный ресурс] // Справочник по управлению персоналом. – 2004. – № 2.
4. Журавлев П. В, Карташов С. А., Маусов Н. К., Одегов Ю. Г. Персонал: Словарь понятий и определений. – М., 2000. – С. 492.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. – М.: Инфра-М, 1999.
6. Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь: для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 176 с.
7. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под науч. ред. Р. Марра и Г. Шмидта. – М.: Изд-во МГУ, 1997.
8. Garavan T. Strategic human resource development // JOEIT. – 1991. – 15.
9. Swanson R., Arnold D. The purpose of HRD is to improve performance. Proceeding of the Academy of HRD. – Atlanta, 1997. – P. 17.

Балабанова А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
ректор Российской академии предпринимательства
e-mail: info@rusacad.ru*

Журавлев Г. Т.

*доктор философских наук, доктор экономических наук,
профессор, Российская академия предпринимательства
e-mail: pochta1932@mail.ru*

Мотивы покупки товара (услуги)

Большинство моделей поведения потребителей построены в рамках теории мотивации. Статья посвящена исследованию мотивов покупательского поведения.

Ключевые слова: *потребители, потребности, мотивы, поведение потребителей, решение, психология потребителей, покупки, факторы мотивации поведения потребителей, социология, психология о мотивах.*

Balabanova A. V.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
rector of the Russian academy of entrepreneurship*

Zhuravlev G. T.

*Doctor of Science (Philosophy), Doctor of Science (Economics), Professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Motives of purchase of goods (service)

The majority of behavior models of consumers are constructed within the theory of motivation. Article is devoted to research of motives of consumer behavior.

Keywords: *consumers, needs, motives, consumer behavior, decision psychology of consumers, buy, motivation factors of consumer behavior, sociology, psychology of motives.*

Современная экономическая среда предъявляет новые требования к конкурентным стратегиям фирм, которые производят товары и услуги и продают их. Прежде всего, обостряется конкуренция, сохраняется возможность кризисных явлений, изменяется система транзакций.

Быстро меняющиеся условия бизнес-деятельности требуют использовать системы мотивационных ориентиров для формирования группового и индивидуального поведения потребителей с учетом различий в уровне доходов, возраста, культуры и других особенностей разных групп населения. Анализ мотивов относится к типу исследований, которые ставят целью, узнать, что побуждает людей делать тот или иной выбор. В этих исследованиях используются средства, предназначен-

ные постичь область бессознательного или подсознательного, поскольку предпочтения обычно определяются факторами неосознаваемыми.

Потребительская мотивация — движущая сила, активирующая поведение потребителя и предоставляющая цель и направление для этого поведения. Мотив — это невидимая, неявная внутренняя сила, стимулирующая и вызывающая поведенческую реакцию и обеспечивающая специфическое направление для этой реакции.

Мотивы покупок — это сложные психологические структуры, отдельные звенья которых зачастую не ясны самому потребителю. Фактически покупатель действует эмоционально и принудительно, реагируя на образы и побуждения, связанные в подсознании с продуктом.

Изучение мотивации заключается в том, чтобы обнаружить скрытый смысл установок в совершаемых покупках. Это делается с помощью психологического анализа косвенных опросов потенциальных покупателей. Цель опросов — установить: что толкает человека к покупке; что удерживает человека от покупки; как возникает решение купить тот или иной продукт; какова связь данной покупки с другими покупками, совершенными ранее.

Модель процесса мотивации включает: стимул, обрабатываемый потребителем, осознание потребности, состояние побуждения, целенаправленное поведение и стимулирующие объекты.

В ходе мотивационного анализа производитель должен встать на точку зрения потребителя и ответить на следующие вопросы: Почему на месте потенциального потребителя я бы воспользовался этим товаром или услугой? Что в данном товаре я мог бы найти для себя? Что убедило бы меня совершить покупку: цена, качество, надежность, удобство, дизайн? Что мне препятствует в совершении покупки?

Важно учитывать, что выявление истинных мотивов покупки может дать существенное отклонение от мотивов, предполагаемых производителем товара или услуги. Характерный пример: компания «Дюпон» в течение долгого времени рекламировала сковороды с тефлоновым покрытием и считала, что основным мотивом к покупке является то, что приготовление на этих сковородах не требует расходования ни одного грамма масла. Однако покупатели руководствовались иными мотивами.

Известно, что мотивация начинается с появления у индивидуума стимула. В процессе информационной обработки стимул проходит этапы внимания, контакта, понимания, принятия, запоминания и создания более или менее устойчивого стереотипа.

Обычно стимул вызывает расхождение реального состояния индивида и его желаемого состояния, что порождает потребность, — вос-

приятие потребителем несоответствия между идеальным и действительным состоянием, и это обуславливает соответствующее поведение потребителя.

Представители разных социальных групп ищут в рекламе различную информацию. Менеджеры ожидают от рекламы свидетельства надежности в самом широком значении этого слова, и потому им реклама должна рассказывать о высоком качестве изделий.

Технические специалисты требуют точных описаний, но без особой детализации. Инженеры хотят иметь подробные, детальные данные о технических возможностях, предельных режимах, допустимых условиях эксплуатации, методах использования.

Человек постоянно испытывает различные потребности. Однако, потребность в товарах не является созданием специалистов по маркетингу. Потребность существовала задолго до того, как специалисты по маркетингу начали ее исследовать. С помощью маркетинга можно стимулировать желание приобрести товар, можно навязать его, однако желания купить товар не возникнет, если нет потребности в нем.

Общепризнано, что потребности бывают врожденными (в пище, напитках, одежде и др.) и приобретенными в результате общения и обучения (потребность в профессиональном росте, в общественной деятельности, спорте и т.п.). Потребности в зависимости от ожидаемой выгоды от покупки или использования могут быть нескольких видов: 1) утилитарные — связаны с объективными характеристиками товара, его функциональными свойствами, товар или услуга приобретается, чтобы удовлетворить какую-либо потребность; 2) гедонистические — это потребности, основанные на опыте и связанные с эмоциональными ожиданиями и переживаниями потребителя; 3) социальные — индивид покупает товар из-за чисто статусных соображений, чтобы выглядеть не хуже других или превзойти их — например, в период роста цен не снижается количество покупаемых дорогих ювелирных украшений; 4) другие.

Вообще говоря, некоторые индивиды при принятии решения о покупке иногда руководствуются этими потребностями одновременно. Заметим, что все потребности человека никогда не удовлетворяются полностью — при удовлетворении одной, появляется другая. В случае конфликта потребностей первой, как правило, удовлетворяется потребность базового характера. Однако, конфликты не носят всеобщего характера, обычно люди ведут себя рационально — прогнозируют и оптимизируют поведение, исходя из реального состояния своего кошелька, хотя бывают исключения и дело заканчивается девиантным поведением.

Потребности, удовлетворенные или неудовлетворенные, вызывают состояние возбуждения — состояние, в котором индивидум испытывает эмоциональный и психологический подъем; они порождают активность индивида. Удовлетворенные потребности порождают другие потребности. По мере усиления состояния активности усиливаются чувства и эмоции потребителя, а это увеличивает уровень, в частности, вовлеченности в информационный поиск и анализ информации, другой активности. В таком состоянии повышенной активности потребители вовлекаются в целенаправленное поведение — действия, предпринимаемые для разрядки состояния потребности, поиск информации, разговоры с другими потребителями, поездка в магазин и пр., в конечном счете, дело заканчивается приобретением товара или услуги. Если длительное время потребность не удовлетворяется, в голове индивида формируется навязчивая идея, что может привести к грубому взрывному удовлетворению потребности или к девиантному поведению.

Психоаналитики обнаружили, что у мужчин и женщин различны мотивы покупки одних и тех же товаров. Мужчина, например, смотрит на дом, как на мать, к которой он приходит отдохнуть после утомительного рабочего дня, а женщина сама себя отождествляет с домом

В соответствии с этим стали дифференцировать рекламу. Один специалист по рекламе как-то сказал, что женщины платят за крем во много раз больше, чем за мыло, потому что мыло сулит им только чистоту, а крем — красоту.

Потребности, мотивы поведения потребителей тесно связаны со стимулами, в качестве которых выступают продукты, услуги, информация и люди, способные удовлетворить потребность. Такого рода стимульные объекты соединены обратной связью со стадией осознания потребности, их роль заключается в том, что они сужают разрыв между реальным и желаемым состоянием. Потребители направляют поведение на обретение такого рода объектов для удовлетворения своих потребностей. Стимульные объекты потребителей могут быть позитивными либо негативными (отсутствие необходимого товара в магазине, некомпетентность продавца), поскольку последние вызывают негативную реакцию у потребителя. Целью маркетолога является разработка продуктов, услуг, розничных точек, упаковки, рекламы, составляющих позитивное подкрепление для потребителя. Если потребитель не в состоянии получить такой объект, то его внимание будет направлено на другой объект; если же потребитель получает всякий раз стимульный объект, то последний подкрепляет мотив поведения. Так что между

потребностью, мотивом и стимулом формируется устойчивая связь, знание этой связи и учет ее может повысить объем продаж.

Рассматривая проблемы исследования поведения потребителей, следует сказать несколько слов о вовлеченности, иначе говоря, о степени придаваемой объекту важности или интереса, вызванного неким стимулом в определенной ситуации; этот аспект также имеет важное значение для понимания, объяснения и прогнозирования поведения потребителей. Разумеется, вовлеченный потребитель мотивирован действовать так, чтобы снизить до минимума риски и максимизировать выгоды от покупки и использования продукта, т.е. оптимизировать свое поведение на рынке товаров и услуг. При этом надо иметь в виду, что в зависимости от связи между движущими человеком силами (затратами) и выгодами, которые принесет продукт, вовлеченность может варьироваться от низкой до очень высокой степени.

В настоящее время в целях исследования мотивов покупательского поведения используется широкий арсенал психодиагностических средств, таких как: психоаналитические беседы, групповой психоанализ, проекционные и ассоциативные тесты, социодрама и многое другое.

В процессе маркетинговых исследований обычно выявляются причины, по которым люди не покупают необходимые товары и услуги. Это могут быть высокая цена или низкое качество товара, отсутствие доверия рекламе, сомнения в искренности рекламодателя, сомнения в пользе продукта (вдруг косметический крем окажется неэффективным). Могут быть и такие соображения: нет возможности использовать продукт, например, кухонный гарнитур не вмещается в маленькую кухню; опасения, что товар может нанести вред (плэйер может испортить слух, компьютер может навредить зрению); боязнь несоответствия покупки общепривычным нормам (товары «секонд хэнд»); неуверенность, что люди «своего круга» и родственники одобряют покупку; место продажи неудобно расположено (далеко или неудобно добираться); нет времени на покупку; причин может быть великое множество (например, у членов семьи нет единства в оценке эстетических свойств товара и др.).

Возможны и такие, с точки зрения индивида, важные аспекты — отсутствие времени или лень собирать информацию и связанное с ленью сомнение в «правильности» цены. Например, потребитель желает купить продукт, который является новым для него и свойства которого не известны, в частности компьютер. Для того, чтобы не ошибиться и купить именно то, что нужно (страна, фирма, мощность и др.), челове-

ку необходимо предварительно собрать массу новой информации: компьютеры какой фирмы сейчас наиболее популярны, надежны, какие из функций компьютера необходимы, а без чего можно легко обойтись, какова «честная» цена именно этой модели — иначе говоря, соответствует ли цена качеству товара. Для решения перечисленных вопросов необходимо «приобрести» новую квалификацию, тем более это необходимо в связи с тем, что продавцы не всегда знают свойства продаваемого товара. А времени у покупателя нет, и покупка, соответственно, откладывается как минимум на небольшой период. Так что, если бы был эксперт, которому можно доверять, то покупатели покупали товары из мало знакомой им области значительно охотнее и чаще.

Иногда люди не покупают, потому что просто не знают, что на рынке появился какой-либо товар, наиболее соответствующий требованиям и подходящий по цене. Можно согласиться, что человек делает выбор не просто так, а сравнивает этот продукт с другим, в точном соответствии с теорией полезности. Человек иногда не покупает не потому, что цена высокая, а потому что полезность товара (услуги) для него лично не соответствует той цене, которую за товар (услугу) просят. Хотя в другое время человек отдает предпочтение товару более дорогому, рассматривая более высокую цену как некоторую гарантию более высокого качества, что иногда учитывают продавцы и назначают за продукт, который не лучше аналогичных, более высокую цену. Думаем, не будет преувеличением сказать, что все мы иногда платим больше за бренд. Два человека с одинаковым достатком могут отдать предпочтение разным ценам на один и тот же товар (естественно, в разумных пределах): одни хотят сэкономить, другие — получить «гарантию» качества.

Мотивационные ориентиры играют важную роль в поиске и выборе товаров и услуг, в оценке полученной информации, в принятии решений о приобретении товара. На использовании системы личностных мотиваций психологического, социального и экономического характера базируются взаимоотношения торговых фирм и потребителей, продавцов и покупателей. Как показывают опыт и результаты исследований, постоянно меняются требования к товарам и услугам, восприятия покупателями потребительских ценностей товаров, а также потребности людей. Это, в свою очередь, обуславливает поиск фирмами конкурентных преимуществ в рамках клиентоориентированных стратегий.

Особенностью экономической жизни России является ее зависимость от тенденций общемирового экономического развития, что влияет как на стратегию фирм, так и на динамику мотивационной структуры потребителей.

Мотив занимает особое место в объяснении поведения человека как потребителя, в нашем случае в покупке товара или услуги. Пока что, в отечественной литературе имеются значительные расхождения в интерпретации категории «мотив». В энциклопедиях и словарях обычно указывается, что мотив – это то, ради чего осуществляется поведение. Действительно, испытывая чувство голода или жажды, индивид покупает то, что снимает это чувство, удовлетворяет возникшую потребность, значит в виде мотива выступает пища, напиток. В то же время следует отметить, что в голове человека эта потребность осмысливается в виде психологического образования, которое побуждает человека поставить цель, избрать средства для достижения этой цели и принять решение о приобретении товара, услуги. При этом действие может быть высоконравственным или аморальным.

Таким образом, в качестве мотива выступает предмет, ситуация и пр., это с одной стороны; а с другой – сложное психологическое образование в мозгу человека, которое служит обоснованием действия. Мотив побуждает человека к поступку.

В качестве внешних побудителей действия могут выступать предметы (одежда, обувь, жилище, автомобиль, украшения и пр.), все, что удовлетворяет потребности человека, семьи, коллектива. Это могут быть также ситуации – надо победить в спортивных состязаниях, сделать успешную карьеру, создать семью, выжить в катастрофе и т.п.

Мотивом может быть уважение в трудовом коллективе, благоприятная психологическая атмосфера в семье, любовь и т.д., а также традиции, образ жизни, нравы и обычаи. Например, человек покупает ту одежду, которая соответствует нормам жизни этого племени. На наш взгляд, мотив не только побуждает к действию, но и определяет его направление, например, есть девиантное поведение, в т.ч. поведение, которое идет в разрез с нормами уголовного кодекса. Некоторые индивиды хотели бы удовлетворить свои потребности противоправными способами и средствами.

Таблица 1

Место мотивов в деятельности человека

Потребности	Мотивы	Побуждение к действию
	Мотиваторы – психологические образования (структуры), обеспечивающие сознательный выбор человеком предмета и способов удовлетворения потребностей.	

Мотив, как сложное психологическое образование, складывается под влиянием: 1) индивидуальных психологических процессов и со-

стояний; 2) общественной психологии, ее норм, ценностных ориентаций и др. К первому относятся: потребности, интересы, темперамент, право — или левосторонний тип мышления, жизненные планы и установки. Важное место занимают исследованные И.П. Павловым — первым русским лауреатом Нобелевской премии, — условные и безусловные рефлексы. В последнее время отечественные исследователи стали заниматься наследием основателя психоанализа З.Фрейда. Он считал, что в мозгу человека происходит борьба противоречивых психологических процессов, к которым он относил: 1) Ид — оно, бессознательное; 2) Эго — я, сознательное, осознаваемое; 3) Супер-эго — нормы общества. Фрейд подчekiвал роль бессознательного в формировании мотивов поведения человека. Ид — это инстинкты человека, унаследованные им от предыдущих «дочеловеческих» состояний: 1) инстинкт жизни; 2) инстинкт смерти; 3) инстинкт агрессии; 4) либидо (половой инстинкт). Мотив формируется как комбинация этих сознательных и бессознательных психологических процессов в мозгу человека.

Общественная психология также влияет на формирование мотива, и тем самым, на поведение индивида. Фрейд называл нормы «супер-эго». Нормы общества это, в некотором роде, правила игры, которые нельзя переступать; это та «ниточка», по которой мы обязаны ходить, а общество следит, не отклоняемся ли мы в сторону, и осуждает девиантное поведение, аморальные и противоправные мотивы. Рассматривая рекламу, которая нам предлагается, мы делаем вывод, что она часто апеллирует к инстинктам человека и не без успеха.

Вообще говоря, мотивы и поведение человека осуществляется на основе компромисса, который возникает в результате сопоставления мотивации, данных памяти и процессов в мозгу человека. К этим процессам относится поток нервных импульсов, поступающих от разных рецепторов в центральную нервную систему, где образуются более или менее устойчивые психические структуры, которые ведут к принятию решения о покупке товара или услуги.

Рассматривая факторы формирования мотивов, обратим внимание не роль врожденные предпосылок, в том числе инстинктов. Например, индивид с левосторонним мышлением, принимая решение о покупке товара, услуги, оперирует логикой, логическими аргументами, подбирает факты, хорошо воспринимает цифры. Это надо учитывать при создании рекламы. Люди с правосторонним мышлением — интуитивисты склонны к образному мышлению, они лучше воспринимают художественные образы и символы. Так что, одна реклама порождает разные мотивы у разных людей.

Врожденные предпосылки корректируются внешней средой, обстановкой, образованием и воспитанием, культурой. В частности, у лиц с высшим образованием могут быть одни мотивы, а у лиц со средним образованием мотивы покупки одного и того же товаров будут иные.

Человек – продукт обстоятельств и воспитания, что отражается на его мотивационной структуре. Эта структура имеет свою логику, свои качественные своеобразные типы и закономерности.

Мотивы постепенно изменяются; во-первых, изменяется окружающая среда и образ жизни; во-вторых, изменяется их иерархия, важность, первостепенность; в-третьих, претерпевают изменения формы деятельности и поведения индивидов. Иерархическая мотивационная структура предполагает усвоение моральных ценностей как доминирующих мотивов поведения; с возрастом, изменением статуса и др. важность каких-либо мотивов перемещается с первого на последнее место, или данный мотив исчезает из сознания человека.

Определения категории «мотив» обычно используются для обозначения разных аспектов его употребления. Прежде всего, это первопричина поведения; затем, формирования сложных и устойчивых психических образований, которые мотивируют выбор цели, способов действий и средств достижения этой цели; наконец, мотив формирует смысл действия и конкретных актов индивида на рынке товаров и услуг. Итак, функции мотива таковы: 1) Мотив – побуждение к действию, к покупке; 2) Мотив – осознание потребности; потребность проходит в голову человека в виде мотива; 3) Мотив – предмет удовлетворения потребности; предмет может быть материальным, идеальным, в виде информации; 4) Мотив – намерение.

Таблица 2

Соотношение потребностей и мотивов

Потребности	Мотив как осознание потребности	Поведение, действие
1. Утилитарные. 2. Гедонистические. 3. Социальные. 4. Другие.	1. Инстинкты. 2. Темперамент. 3. Жизненные планы. 4. Установки. 5. Цели. 6. Ценностные ориентации.	Способы достижения цели. Средства достижения цели. Моральная оценка средств и способов. Правовая оценка.

Классификация мотивов. Потребитель, с одной стороны, сталкивается на рынке с множеством товаров и услуг; с другой стороны, индивид имеет бесконечно большое количество желаний, потребностей.

Таким образом, число мотивов также бесконечно, поэтому приходится в целях упорядочения прибегать к процедуре классификации, что позволит представить массу мотивов в небольшом легко обозримом числе типов мотивов.

В литературе также можно встретить и другие критерии, положенные в основу классификации мотивов. Таких критериев может быть много, это зависит от задачи, которая стоит перед маркетологом. Так, делят мотивы на две подгруппы: 1) материальные мотивы и 2) морально-психологические, духовные. К первым относятся мотивы, которые формируются на базе материальных потребностей – получение дохода, в т.ч. заработной платы; получение льгот, кредитов; удовлетворение других материальных потребностей. К духовным относят мотивы общения, получение информации, удовлетворение эстетических и эмоциональных запросов, достижение социального статуса, власти, успеха, а также причастности.

Очевидно, что оба вида мотивов взаимодополняемы. При покупке товаров и услуг люди руководствуются несколькими мотивами одновременно. Например, покупая автомашину, человек думает не только о преодолении расстояния, но также о доминировании над другими автовладельцами. Люди, ориентированные на власть, покупают одежду, дома, яхты, дорогую косметику, украшения (бриллианты, изумруды, сапфиры, рубины) и др., которые привлекают внимание других людей, такого рода вещи свидетельствуют о богатстве, способностях и т.п. Мотив стремления к успеху порождает переживание удовольствия и гордости от достигнутого результата (богатства, высокого статуса и пр.). Активисты, работающие в различных общественных движениях, руководствуются мотивом причастности, они стремятся к общению, публичным мероприятиям, наградам и т.п.

Важную роль в поведении индивидов играет ожидание – человек ожидает, что пластическая операция, одежда от кутюрье, внедорожник, высокая должность и др. гарантируют ему (ей) счастье, хорошее здоровье, уважение в обществе. Если эти ожидания не реализуются, разочарование может привести к депрессии, нервным срывам, фрустрации. Так что, иная реклама, обещая «золотые горы», порождает негативные последствия, к тому же если индивид возлагает надежды не на свою высокую квалификацию, а внешние факторы – товары.

К этому можно также добавить еще два вида мотивов: экстенсивные мотивы и интенсивные мотивы. Экстенсивные мотивы охватывают широкий круг запросов и товаров, которые удовлетворяют какую-

Типы мотивов

1. Социально-ценостные	7. Коммуникативные
2. Познавательные	8. Статусно-позиционные
3. Профессионально-ценностные	9. Традиционно-исторические
4. Эстетические	10. Утилитарно-практические
5. Моральные	11. Правовые
6. Индивидуальные	12. Коллективные

либо потребность; они поверхностны, индивид не сосредоточивается на одном товаре, с легкостью переходит от одного товара к другим.

Интенсивные мотивы базируются на одном предмете и при его отсутствии мотив перерастает в навязчивую идею, что может привести к девиации (например, овладеть товаром любой ценой) или к болезни (фрустрация, депрессия). Индивид оказывается в стрессовой ситуации, сопровождающейся стрессовым сознанием. Это говорит о том, что маркетологи призваны изучать степень интенсивности мотива, от этой степени зависит, купит ли индивид товар, услугу или переключит внимание на другое. Интенсивность следует измерять, для этого используются методы косвенного измерения.

Еще один критерий классификации мотивов это разделение мотивов на явные и латентные. К первым относятся те мотивы, которые лежат на поверхности сознания индивида, они, как правило, видны окружающим, продавцам, маркетологам.

Латентные мотивы скрыты, не видны. Порой сам покупатель не осознает свои мотивы покупки товара или отказа от покупки. Обычно о таких мотивов судят по другим признакам, по высказываниям, поступкам, поведению. Иногда истинные мотивы вырываются на поверхность во время стрессовых ситуаций, при поступках, которые квалифицируются как аффективное поведение, которое понимается как реакции на стресс в виде психогенных характерологических реакций и кризисных состояний.

А. Пиз в книге «Язык телодвижений» показывает, как следует интерпретировать движения рук, головы и др., как обычно люди истолковывают телодвижения наблюдаемых объектов. Для выявления латентных мотивов используется косвенное измерение.

Некоторые мотивы являются ситуационными, они появляются в каждой отдельной ситуации и определяют покупку товара в конкретный момент.

В качестве примера приведем Схему, на которой отражены мотивы потребителей образовательных услуг.

Таблица 4

**Мотивы поведения потребителей в сфере образования,
потребителей образовательных услуг**

Виды мотивов	Содержание мотивов
Мотивы самообразования	ориентация на приобретение дополнительных знаний;
Учебно-познавательные мотивы	ориентация на способы добывания знаний, усвоение конкретных учебных предметов;
Широкие познавательные мотивы	проявляются как ориентация на эрудицию, реализуются как удовлетворение от самого процесса учения и его результатов; познавательная деятельность человека является ведущей сферой его жизнедеятельности;
Мотивы социального сотрудничества	ориентация на различные способы взаимодействия с окружающими, утверждение своей роли и позиции в группе;
Узкие социальные мотивы	стремление занять определённую должность в будущем, получить признание окружающих, получить достойное вознаграждение за свой труд;
Широкие социальные мотивы	долг, ответственность, понимание социальной значимости учения; стремление личности через учение утвердиться в обществе, утвердить свой социальный статус;
Мотивы девиантного поведения	Не выполнение учебных планов и программ, пропуски занятий, нарушение дисциплины и Устава учебного заведения

Анализ мотивов поведения потребителей на рынке образовательных услуг показывает, что 1) в различные периоды развития общества преобладают те или иные группы мотивов учения; 2) группы мотивов находятся в динамической связи между собой, сочетаются различным образом в зависимости от возникающих условий. Из этих сочетаний возникает движущая сила учения. Её характер, направленность, величина определяются суммарным действием мотивов.

Различные мотивы имеют неодинаковую силу на протекание и результаты динамического процесса.

Приведем еще один подход к классификации мотивов поведения потребителей на рынке образовательных услуг. Это свидетельство того, что можно использовать различные критерии для классификации мотивов, число которых почти бесконечно. Выбор критерия зависит от решаемых

исследователем или менеджером задач, а мотивы поведения потребителей на рынке образования были приведены лишь для примера.

Таблица 5

Классификация мотивов обучения

социальные	познавательные (когнитивные)
побудительные	смыслообразующие
внешние	внутренние
осознанные	неосознанные
реальные и	мнимые
латентные	явные

В заключение заметим, что обобщение общих положений о классификации мотивов потребительского поведения, выдвинутых зарубежными и отечественными учеными при использовании маркетингового подхода позволяет объединить виды мотивов поведения потребителей по ряду критериев. Различные типы мотивов потребительского поведения могут использоваться при проведении маркетинговых исследований и формировании информационно-аналитической основы принятия управленческих решений в сфере маркетинга.

Переход мотивов в решения о покупке товара, услуги. Цель маркетолога — выработать рекомендации воздействия на потребителя, чтобы он купил данный товар, данную услугу. Так что, проблема мотивов это теория, которой занимаются исследователи, а менеджеру нужно продать товар, услугу. Поэтому рассмотрим, как мотив перерастает в решение о покупке, каков характер процесса принятия решений, которые формируют поведение потребителя при покупке. Обратим внимание на два ключевых момента: а) процесс принятия решения весьма сложный психологический акт; б) существует множество эффективных способов разработки и реализации стратегий подвести потребителя к решению, чтобы он купил товар.

Принятию решения предшествуют такие процессы: прежде всего, потребитель должен, и ему надо помочь, *осознать* потребность; затем *собрать информацию* о данном товаре, услуге. Следующий шаг — *предпочтительная оценка* вариантов; суть его в сравнении альтернатив по некоторому критерию. Очевидно, *процесс покупки* играет главную роль в принятии решения, и здесь важное значение имеет психологическое *взаимодействие* продавца и покупателя. Не менее важен процесс *потребления* товара, услуги, от этого зависит решение о повторной покупке. Поэтому надо знать, как потребитель оценивает послепокупочные вариан-

ты и альтернативы, например, варианты избавления от товара после его износа. *Эксплуатация и потребление* товара заканчиваются психологическим ощущением удовлетворенности или неудовлетворенности, что важно знать, чтобы *удержать* потребителя.

Таблица 6

Общий подход к процессу принятия решения

Осознание потребности	Ощущение разницы между положением и желательным – стимулирует и активизирует процесс принятия решения
Поиск информации	Поиск информации в памяти (внутренний поиска) или использование информации извне (внешний поиск)
Предпокупочная оценка вариантов	Оценка альтернатив с точки зрения выгоды и ограничение выбора до приемлемого варианта
Покупка	Приобретение предпочтительного варианта продукта, услуги или приемлемой замены
Потребление	Использование приобретенного продукта, услуги
Послепокупочная оценка вариантов	Оценка, насколько потребитель получил удовлетворение от товара
Освобождение	Избавление от неиспользованного продукта или остатков использованного

Принятие решения о покупке зависит от многих факторов, например, от индивидуальных различий в потребностях; от окружающей среды; от психических процессов индивидов и психологических особенностей личности. В литературе различаются два вида решений и методов их отыскания – расширенный поиск, обычно он используется, когда речь идет о товаре, который покупается впервые. Когда же покупатель приобретает известный ему товар, то он опирается на привычные формы анализа и принятия решения.

Индивидуальные различия включают такие пять основных категорий: возможности покупателя, знания, отношение, мотивация, индивидуальность и ценности.

Влияние окружающей среды можно, в первом приближении, свести к влиянию следующих факторов: культура, социальное положение, статус, персональное влияние, семья, ситуация.

Психологические процессы и особенности личности можно свести к трем категориям: обработка информации, обучение, изменения в от-

ношениях и поведении. Разумеется, эти общие категории можно детализировать в процессе исследования проблем принятия решений.

Многообразие принимаемых ежедневно решений представим в следующей схеме.

Таблица 7

Виды решений

Решение о покупке	Решение относительно потребления	Решение относительно освобождения от товара
Купить или сэкономить	Потреблять или нет	Просто выбросить
Когда купить	Когда потреблять	Выбросить в особый контейнер
Что купить (качество)	Как потреблять	Перепродать
Где купить	С кем потреблять	Утилизировать
Форма оплаты	Как часто потреблять	Хранить (фото)

При покупке дорогих товаров, рассчитанных на длительное использование (автомашина, дом, телевизор, компьютер и др.), потребитель собирает много информации из различных источников, обстоятельно ее анализирует, пытаясь сделать правильный вывод. Есть среди потребителей люди, которые покупают продукты кое-как в спешке, особенно, если это обычные, рутинные покупки и у них нет времени на размышления и анализ информации. Некоторые покупают, потому что знают фирму или страну изготовителя; другие руководствуются любопытством, пробуют новинки. Часто базой для принятия решений является реклама.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Усенко Е.Д. Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 12. – С. 48–60.
2. Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. – СПб.: Питер Ком, 1999.
3. Журавлев Г.Т. Эмтиология (наука о поведении потребителей). – М.: Издательство МЭСИ, 2000. Издательство РАП, 2013.
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. – М.: Культурная революция, Республика, 2006. – Москва, 2006 г.
5. Просветов Г.И. Маркетинговые исследования. – М.: «Альфа-Пресс», 2008.
6. Дурович А.П. Маркетинговые исследования в туризме. – СПб.: Питер, 2008.
7. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. Social responsibility for sustainable development of enterprise structures // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11, № 8. – P.111–118.

Волкова И. В.

*кандидат психологических наук,
зав. кафедрой «Иностранных языков»,
Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: volkova-magidova@yandex.ru*

Психологическая модель развития предпринимательских качеств будущего инженера

В статье рассматривается психологическая модель развития предпринимательских качеств будущего инженера. Законы экономики диктуют необходимость формирования предпринимательских качеств у будущих инженеров, которые позволят овладеть знаниями и адаптироваться в современных условиях.

Ключевые слова: *психологическая модель, инженер, индивидуальная траектория развития, предпринимательские качества.*

Volkova I. V.

*PhD (Psychology), head of the department of foreign languages,
The Branch of National Research University
«Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Psychological Model of Future Engineer Entrepreneurial Quality Development

The article deals with the psychological model of future engineer entrepreneurial quality development. The economic laws dictate the necessity of future engineer entrepreneurial quality formation, this helps to acquire knowledge and adapt to the modern conditions.

Keywords: *psychological model, engineer, individual path development, entrepreneurial qualities.*

Современные тенденции развития российского общества задают новые требования к компетентности специалиста в изменяющейся социально-экономической среде, что вызвано внедрением рыночных механизмов в экономику страны и направленные на развитие предпринимательства¹. В этих условиях необходимо, чтобы образовательная политика способствовала достижению качественного образования². В

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. – 2008. – № 2. – С. 118–120.

² Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4. – С. 76–78.

современной ситуации вступления России в мировое экономическое пространство возрастает потребность в профессиональной подготовке конкурентоспособных специалистов в области инженерного образования. Сегодня существует необходимость в подготовке выпускника технического вуза как активного субъекта, способного вырабатывать собственную стратегию профессионального роста. Законы рыночной экономики диктуют необходимость формирования и развития предпринимательских качеств у будущих инженеров, которые позволят не только овладеть новыми профессиональными знаниями, но и свободно адаптироваться в современных социально-экономических условиях через самореализацию в профессиональной деятельности³.

Для эффективности процесса развития предпринимательских качеств будущего инженера необходимо построить психологическую модель данного процесса, которая и будет своеобразным эталоном развития предпринимательских качеств. Моделирование развития предпринимательских качеств студентов инженерного вуза предполагает отражение взаимосвязей структуры предпринимательства, типологии предпринимательских качеств, психологического механизма их формирования, способа движения к необходимому результату, психологических условий, обеспечивающих это движение, факторов развития предпринимательских качеств, критериев оценки результата⁴.

Анализ результатов многочисленных психолого-акмеологических исследований ученых подтверждает, что создание модели системы оказывает действенное средство проверки истинности и полноты теоретических представлений⁵. При построении модели развития предпринимательских качеств будущего инженера мы исходили из следующих методологических предпосылок: развитие предпринимательских качеств не только обуславливает продуктивность экономической деятельности, но и является результатом развития личности инженера, для чего важно учитывать индивидуальную траекторию развития предпринимательских качеств; развитие предпринимательских качеств будущих инженеров является самоорганизующимся процессом и зависит от культуры экономической деятельности; развитие предприниматель-

³ Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6. – С. 46–47.

⁴ Ханова З.Г. Формирование психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности: предикторы и технологии. – Махачкала: АЛЕФ, 2011.

⁵ Деркач А.А. Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека. – М.: РАГС, 2000. – 536 с.

ких качеств потенциально вариативно и многообразно, где процесс, результаты не являются однонаправленными, ведущими к одному состоянию; развитие предпринимательских качеств студентов инженерных специальностей не ограничивается одним периодом: способность к саморазвитию сохраняется на протяжении всей учебной деятельности; предпринимательские качества студентов – системное образование, включающее ряд взаимосвязанных типологий, обладающих интегративным свойством целого.

Соответственно модель, как логический конструкт, раскрывая процесс развития предпринимательских качеств не фрагментарно, а целостно, дает представление: о цели, структуре, содержании, средствах, результате этого процесса; о функциях, отображающих предпринимательскую активность в сфере экономических отношений; дает теоретически аргументированную картину будущего состояния развития предпринимательских качеств будущего инженера. Для данного исследования более приемлема будет структурно-блочная модель развития предпринимательских качеств будущего инженера (рис. 1).

Модель состоит из пяти блоков, а именно: целевого, содержательного, процессуального, блока детерминации, технологического. Поскольку модель развития предпринимательских качеств представляет собой желаемый образ, который необходимо достичь в результате профессиональной подготовки, то считаем, необходимым включить в состав модели цель становления и задачи развития предпринимательских качеств с учетом модели его будущей инженерной деятельности. Поэтому первым блоком психологической модели является целевой, определяющий ее цели и задачи. Целью формирующего воздействия выступает преобразование «наличного» уровня развития предпринимательских качеств студента на более высокий уровень.

Следующим блоком модели является содержательный, который включает в себя типологию предпринимательских качеств, структуру феномена предпринимательства. Типология предпринимательских качеств представлена тремя основными группами предпринимательских качеств: личностная, социальная и культурологическая типология качеств.

Процессуальный блок психологической модели предназначен для отслеживания хода реализации модели. Психологическая модель развития предпринимательских качеств инженера направлена на реализацию индивидуальной траектории развития исследуемого феномена в процессе профессионального образования. Индивидуальная траектория развития предпринимательских качеств реализуется посредством

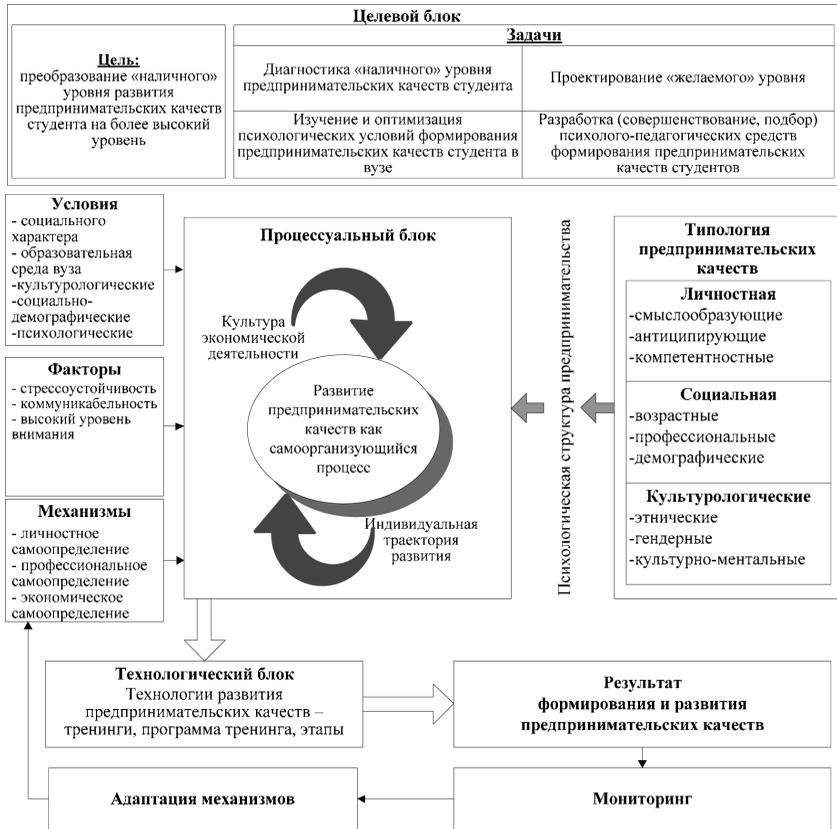


Рисунок 1. Структурно-блочная модель развития предпринимательских качеств будущего инженера

психолого-педагогической поддержки личностного продвижения будущих инженеров в профессиональном развитии, включающая диагностику индивидуальных возможностей обучающихся, создание условия для личностно-ориентированной подготовки и др. Важной составляющей процесса развития предпринимательских качеств будущего инженера является формирование культуры его экономической деятельности. В связи с тем, что Россия перешла к экономике рыночного типа, стало очевидно, что российская молодёжь мало подготовлена к тому, чтобы самостоятельно разбираться в новых экономических отношениях. Общий алгоритм формирования предпринимательских качеств студента включает начальную диагностику уровня развития

качеств, обеспечение системы психологических условий её формирования, промежуточную оценку динамики их развития у студентов и диагностику их результативного уровня.

Технологический блок структурно-блочной модели определяет состав технологий, необходимых для оптимизации процесса развития предпринимательских качеств будущего инженера в условиях вуза.

Детерминирующий блок модели обуславливает ее эффективность, и представляет собой взаимосвязь условий, факторов и механизмов развития предпринимательских качеств будущих инженеров.

Результатом реализации целевого, содержательного, процессуального, технологического и детерминирующего блоков является высокий уровень развития предпринимательских качеств инженера.

Применение психологической модели имеет неоспоримые преимущества. Оценивая инженера на должность, руководитель может принять наиболее эффективные решения при найме персонала. Модель позволяет оценить инженера с точки зрения его соответствия будущим должностным обязанностям. Также психологическая модель нужна для создания корпоративной системы обучения и развития персонала.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. – 2008. – № 2.
2. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6.
4. Ханова З.Г. Формирование психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности: предикторы и технологии. – Махачкала: АЛЕФ, 2011.
5. Деркач А. А. Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека. – М.: РАГС, 2000.

Макеева И. В.

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры «Социально-гуманитарные и правовые дисциплины»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: MakeevaInna2011@yandex.ru*

К вопросу о поводах к возбуждению уголовного дела

В статье анализируются поводы к возбуждению уголовного дела, дается правовая оценка действиям следователя при проверке материалов, обращается внимание на необходимость дополнений УПК РФ с целью обеспечения сохранности доказательств.

Ключевые слова: *возбуждение уголовного дела, повод к возбуждению уголовного дела, заявление о преступлении, следователь, следы преступления.*

Makeeva I. V.

*PhD (Jurisprudence), Associate Professor,
Department of Social, Humanitarian and Law subjects,
Russian academy of entrepreneurship*

On the issue of reasons for instituting criminal proceedings

The article's issue is analyzes of reasons for instituting criminal proceedings, and of legal assessment of investigators' activity in their verification. Also attention is paid to the need of supplement of Criminal Procedure Code for preserving evidences.

Keywords: *instituting criminal proceedings, the reasons for instituting criminal proceedings, report of crime's signs detection, investigator, evidences.*

В соответствии с УПК РФ содержание информации о совершенном или готовящемся преступлении должно быть закреплено в одном из источников, именующихся поводами для возбуждения уголовного дела (ч. 1 ст. 140 УПК РФ). Следовательно, поводы для возбуждения уголовного дела и их содержательное наполнение являются основным предметом деятельности на данной стадии.

Все закреплённые в УПК РФ поводы являются юридически равнозначными и должны вызывать идентичные правовые последствия. Так, заявление о преступлении (п. 1 ч. 1 ст. 140, ст. 141 УПК РФ)¹ считается поводом для возбуждения уголовного дела независимо от того, в каком виде оно подано — в письменном или устном. И в том, и в другом случае оно должно отвечать предусмотренным требованиям, а так-

¹ Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ (в ред. от 03.30.2015 г.) // СЗ РФ. — 2001. — № 52 (ч. 1). — Ст. 4291.

же быть авторизованным. Также заявление может быть подано как самим лицом, в отношении которого совершено деяние, так и любым другим лицом, которому стало известно о совершенном или готовящемся преступлении.

Как правило, заявление о преступлении подается не самому следователю, а в дежурную часть соответствующего правоохранительного органа. Как показывает изучение практики, ответственные дежурные получают и регистрируют заявления о преступлениях даже в тех случаях, когда в это время в помещении правоохранительного органа находился дежурный следователь. Поэтому в рамках проверки поступившего повода следователю целесообразно оценивать содержание заявления о преступлении на предмет соответствия изложенным в нем сведениям действительности. Так, возможны ситуации, когда уже в момент получения устного сообщения о преступлении сведения должностным лицом изменяются, выводятся из уголовно-правовой сферы реагирования. Кроме того, не секрет, что существуют случаи, когда документ, оформленный как письменное заявление о преступлении, фактически составлялся под диктовку принимающего его должностного лица. Все это впоследствии может существенно уменьшить эффективность работы следователя по проверке данной информации.

Если в заявлении фигурируют сведения о том, что в отношении лица было совершено преступление, уголовное преследование по которому осуществляется в частном или частно-публичном порядке, то следователь должен дополнительно проверять два момента.

Во-первых, кем подано данное заявление — самим лицом, в отношении которого было совершено деяние, или другим лицом. Поскольку по общему правилу, закрепленному в ч. 2–3 ст. 20 УПК РФ, обращаться с заявлением о совершении преступления вправе только потерпевший или его законный представитель. В этой связи поступление заявлений о данных преступлениях (как устных, так и письменных) от других лиц никаких правовых последствий не вызывает, о чем заявителю должно быть разъяснено. Также ему следует разъяснить, кто именно вправе обращаться с заявлением о совершении преступления, уголовное преследование по которому осуществляется в частном или частно-публичном порядке. Одновременно следователь должен принимать во внимание содержание ч. 4 ст. 20 УПК РФ, согласно которой уголовное дело может быть возбуждено при отсутствии заявления потерпевшего или его законного представителя, если данное преступление совершено в отношении лица, которое в силу зависимого или беспомощного состояния либо по иным причинам не может защищать

свои права и законные интересы. Поэтому при поступлении заявления от иного лица должен быть проверен и этот аспект.

Во-вторых, требуется выяснять, какие именно претензии — уголовно-правовые или иные (гражданско-правовые, моральные и т. п.) имеет заявитель к тому лицу, которое фигурирует в заявлении о совершении преступления частного или частно-публичного обвинения. Прием заявления должен происходить во всех без исключения случаях, однако заявителю должны разъясняться последствия подачи заявления в зависимости от его содержания.

Однако в любом случае должностное лицо правоохранительного органа не вправе отказать в приеме заявления о преступлении и направить заявителя в другой орган. Заявление подлежит принятию, а затем в зависимости от его содержания оно направляется по подследственности, по уголовным делам частного обвинения — непосредственно в суд.

В силу ч. 3 ст. 145 УПК РФ следователь в случаях, когда поступившее сообщение о преступлении в дальнейшем подлежит передаче по подследственности или в суд, обязаны принять меры по сохранению следов преступления. Сама по себе данная норма в полной мере соответствует назначению уголовного судопроизводства и призвана обеспечить надлежащее реагирование на каждый случай совершенного или готовящегося преступления². Вместе с тем данное правило ввиду его недостаточности четкого закрепления в законе вызывает ряд неточностей и не всегда эффективно используется на практике.

Так, оно не в полной мере сопряжено с последовательностью совершения иных проверочных действий не стадии возбуждения уголовного дела. Обязанность следователя, иных должностных лиц принимать меры по сохранению следов преступления является универсальной и не зависит от того, будут ли впоследствии материалы направляться в другой компетентный органы. Хотя на практике соответствующие меры и предпринимаются, они, как показали результаты изучения уголовных дел и ответы следователей на вопросы анкеты, не носят обязательного и унифицированного характера. Так, на вопрос о том, принимаются ли меры по сохранению следов преступления при необходимости последующего направления сообщения о преступлении в иной орган предварительного расследования, 97,9% следователей ответили утвердительно. Однако из материалов уголовных дел следует, что в подавляющем большинстве случаев такие меры носят не процессуальный, а

² Марцифин П. Г. Обеспечение прав и законных интересов личности в стадии возбуждения уголовного дела. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. — М., 1993. — С. 7.

скорее организационный характер (сообщение по телефону и вызов следственной группы из другого органа; организация охраны места происшествия; сбор сведений о возможных очевидцах совершения преступления и т.п.).

Поэтому в УПК РФ следует установить более общее правило о том, что должностное лицо по каждому поступившему сообщению о преступлении обязано принимать надлежащие меры по сохранению следов преступления. Наиболее верным, на наш взгляд, будет закрепить это правило в ст. 144 УПК РФ в виде новой части 1 следующего содержания:

«1. Немедленно после поступления сообщения о преступлении следователь, руководитель следственного органа, орган дознания, дознаватель, начальник подразделения дознания принимают меры по сохранению следов преступления».

Кроме того, не вполне ясно, каким образом проводится сохранение следов преступления — то ли это собственно организационные действия (ограждение места происшествия, вызов аварийных и иных служб и т. п.), то ли в данном случае речь идет и о том, чтобы следы преступления были зафиксированы в соответствующих материалах. Как показывает изучение материалов, по которым впоследствии были возбуждены уголовные дела, для надлежащего расследования преступления в дельнейшем требуется, чтобы соблюдались обе составляющие данного требования. Поэтому на подзаконном уровне требуется закрепить конкретный алгоритм действий следователя и других должностных лиц правоохранительных органов по сохранению следов преступления, их закрепления в материалах, а также установления иных обстоятельств, имеющих значение, как на стадии возбуждения уголовного дела, так и в ходе последующего расследования преступлений.

Используемые источники

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ // СЗ РФ. — 2001. — № 52 (ч. 1). — Ст. 4291.
2. Марцифин П.Г. Обеспечение прав и законных интересов личности в стадии возбуждения уголовного дела. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. — М., 1993.

Мустаева Н. Г.

*доцент кафедры «Социология, реклама и связи с общественностью»,
Международная академия бизнеса и управления
e-mail: mustaeva_n@mail.ru*

Технологии формирования и развития корпоративной культуры современного высшего учебного заведения

В работе представлен анализ социальных технологий формирования корпоративной культуры высших учебных заведений. Определено содержание корпоративной культуры как совокупности нескольких субкультур, аргументирована необходимость алгоритмизации процесса формирования корпоративной культуры в вузе.

Ключевые слова: корпоративная культура, технологии, высшее учебное заведение.

Mustaeva N. G.

*associate Professor, Department of sociology, advertising and public relations
of the International Academy of business and management*

Technology of formation and development of corporate culture of modern higher school

The paper presents an analysis of the social technologies of formation of corporate culture of higher education institutions. Defines the content of the corporate culture as a set of several subcultures, the necessity of the algorithmic process of formation of corporate culture at the University.

Keywords: corporate culture, technology, higher school.

В современных условиях корпоративная культура представляет особый социальный феномен, который может быть сформирован только в рамках организационной среды в реальной производственной атмосфере, в ходе осуществления регулярного и эффективного взаимодействия сотрудников и руководства при решении поставленных социально-экономических задач. И с этой точки зрения наличие фирменной культуры уже говорит о наличии определенного уровня социальной стабильности в организации. Корпоративная культура является социально-управленческим механизмом формирования и развития формальных и неформальных социально-трудовых отношений сотрудников и их интеграции.

Корпоративная культура высшего учебного заведения выступает своего рода воплощением коллективного разума всех сотрудников образовательной организации, обуславливает их поведение и формирует

нормы этого поведения, стандарты обслуживания, взаимодействия с представителями внешней среды, способствует эффективной адаптации новых сотрудников, формализует горизонтальные и вертикальные взаимосвязи внутри коллектива. Таким образом, корпоративная культура выступает инструментом социального нормообразования.

Эффективность развития корпоративной культуры высшего учебного заведения зависит от разнообразных социально-управленческих технологий, направленных на акцентирование отдельных элементов корпоративной культуры. Обзор научной литературы позволяет обобщить указанные технологии и выделить среди них:

- технологию социального проектирования, суть которой заключается в разработке рамочной модели корпоративной культуры и алгоритма ее формирования и развития;
- технологии ритуалообразования – создание устойчивого набора вузовских ритуалов и традиций;
- технологии имиджмейкинга – формирования положительного имиджа вуза;
- коммуникационные технологии, которые направлены на информационное обеспечение процесса формирования и развития корпоративной культуры у целевых аудиторий;
- технологии социального мониторинга, сутью которой состоит в отслеживании уровня информированности студентов и сотрудников вуза о наличии корпоративной культуры.

Корпоративная культура современного высшего учебного заведения – понятие неоднозначное. С одной стороны, это культура взаимодействия учебного заведения с основной целевой аудиторией – абитуриентами и студентами, с другой – это культура взаимодействия внутренней среды вуза – преподавателей и сотрудников. По нашему мнению, корпоративную культуру вуза следует рассматривать как синтез нескольких субкультур:

- субкультуры профессорско-преподавательского состава и сотрудников (традиции и ритуалы, символы и герои, поведенческие нормы и прочие артефакты, значимые для преподавателей и сотрудников конкретного учебного заведения);
- субкультуры студенческого сообщества (студенческие традиции, праздники, правила поведения, нормы взаимоотношений друг с другом и сотрудниками вуза и пр.);
- субкультуры образовательного и профессионального сообщества (значимые для представителей отдельных кафедр, факультетов, подразделений и обусловленными профессиональной направ-

ленностью их деятельности – например, праздник «День социального работника» является элементом субкультуры представителей кафедры, которая является выпускающей по направлению «Социальная работа», и не будет таковой для других кафедр).

Корпоративная культура является одним из наиболее значимых факторов социальной стабильности образовательной организации. Наличие корпоративности в коллективе и в трудовой среде в целом облегчает процесс руководства, позволяет в большей степени концентрироваться на решении непосредственных производственных задач. Отсутствие корпоративности, напротив, ведет к разграничению производственных и личностных интересов, снижает уровень заинтересованности работников в результатах собственного труда. Кроме того, отсутствие, или слабая корпоративная культура является фактором, снижающим имидж вуза, его привлекательность для потенциальных сотрудников.

Социально-психологический климат в коллективе сотрудников и коллективе студентов во многом зависит от стиля руководства ВУЗом. Авторитарный стиль предопределяет (вольно или невольно) строгую дисциплину, четкость выполнения приказов, жесткий контроль за соблюдением правил и предполагает систему наказаний. Демократический стиль управления формирует атмосферу самоорганизации, самоконтроля и самоответственности.

Оценивая систему управления как базовый элемент, обуславливающий нормы корпоративной культуры высшего учебного заведения, которые в свою очередь формируют социально-трудовые отношения, профессорско-преподавательский составом и сотрудники оценивают, как правило, следующие показатели:

1. Репутация и профессионализм руководства.
2. Условия труда.
3. Моральный климат.
4. Оценка труда, вознаграждение и стимулирование персонала.
5. Возможности для профессионального роста (защита диссертаций, повышение квалификации).
6. Участие персонала в разработке и принятии решений.
7. И ряд других.

Для этой группы заинтересованных лиц наиболее важными представляются такие параметры как условия труда, то есть возможность самореализации как преподавателя, специалиста и воспитателя, научная работа и защита диссертации, оценка труда и величина вознаграждения, их соответствие. Все большее значение для профессорско-преподавательского

состава приобретает возможность повышения квалификации, освоение смежных дисциплин, стажировка в других вузах, в том числе зарубежных.

Автором проведено исследование корпоративной культуры некоторых московских вузов.

На первом этапе проведения исследования на основе экспертных оценок были выделены параметры социально-трудовых отношений, имеющие значение для профессорско-преподавательского состава. К таким параметрам были отнесены показатели, имеющие самое прямое отношение к сфере социально-трудовых отношений: «Размер заработной платы», «Возможности повышения квалификации», «Стабильность рабочего места. Гарантии занятости (пед. нагрузки)», «Отношение вуза к своим ветеранам, сотрудникам предпенсионного возраста» и др. Однако, помимо указанных, в перечень важных параметров социально-трудовых отношений вузовского профессорско-преподавательского состава вошли показатели, характеризующие, скорее, содержание внешней и внутренней среды учебного заведения, его корпоративной культуры. Однако, по мнению экспертов, эти параметры во многом обуславливают социальный климат внутри коллектива и, как следствие, влияют на эффективность и качество социально-трудовых отношений. К таким показателям были отнесены «Репутация вуза во внешней среде», «Отношение к вузу его студентов и выпускников», «Ориентация на потребности студентов».

Полученные результаты показывают, что факторы, которые не имеют большой значимости для респондентов (варианты ответов «Совсем не важно», «Скорее не важно») находятся в подавляющем меньшинстве представленных мнений. Так, ответ «Совсем не важно» был получен по таким параметрам, как «Соответствие миссии вуза его реальной деятельности», «Отношение к вузу его студентов и выпускников», «Неформальная взаимопомощь внутри коллектива», «Возможность творческой самореализации, участия в инновационных начинаниях вуза» — в сумме 4 процента. Ответ «Скорее не важно» фигурирует только в 63% анкетах. Можно сделать вывод, что практически все выделенные экспертами параметры имеют большое значение для сферы социально-трудовых отношений профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений.

Наиболее важным фактором стабильности социально-трудовых отношений для ППС выступают:

1. «Стабильность рабочего места. Гарантии занятости (пед. нагрузки)» — 82% опрошенных с ответом «Крайне важно»;
2. «Размер заработной платы» — 72%
3. «Уровень интенсивности труда, реальная продолжительность рабочего дня» — 70%.

Из полученных результатов видно, что в современных экономических условиях для преподавателей наибольшее значение имеет финансовая стабильность, выражаемая в ожидаемом материальном стимулировании. При этом, стоит заметить, что фактор стабильности, гарантированности педагогической нагрузки имеет гораздо большее значение, чем непосредственный размер заработной платы.

Также высокую оценку (69%, 69% и 67% соответственно) получили такие параметры, как «Состав социального пакета и социальных льгот», «Степень свободы, предоставляемая преподавателю в процессе работы», «Прозрачность системы материального и нематериального поощрения сотрудников».

При этом, если посмотреть на показатели, отражающие важность элементов корпоративной культуры для ППС и сотрудников по каждому исследованному вузу, то можно увидеть, что в вузах, где корпоративная культура находится в стадии формирования, ее элементы имеют слабое значение для сотрудников. В тех же образовательных организациях, где корпоративная культура в целом сформирована и работники разделяют ее нормы, их значимость для профессорско-преподавательского состава и других категорий работников очень важны.

Проведенный анализ состояния корпоративной культуры московских вузов позволил сделать вывод о том, в что современных высших учебных заведениях недостаточное влияние уделяется развитию корпоративной культуры, особенно в той ее части, которая касается субкультуры ППС и сотрудников. Не смотря на то, что экспертный опрос показал, что администрация учебных заведений осознает необходимость развития корпоративной культуры в коллективах своих вузах, во многих из них этот процесс не носит системного характера, а развивается стихийно.

Таким образом, в дополнение к имеющимся в литературе можно назвать социально-управленческие технологии, позволяющие повысить эффективность процесса формирования и развития корпоративной культуры высших учебных заведений:

- технология документационного обеспечения и институционализации корпоративной культуры вуза;
- технология формирования гудвилла – создания имиджа, бренда, репутации и паблисити вуза и их укрепления;
- технологии обратной связи, которая заключается в оценке эффективности процесса управления развитием корпоративной культуры;
- технология социального администрирования и социального аудита состояния корпоративной культуры.

С целью повышения эффективности социально-управленческих технологий формирования и развития корпоративной культуры высших учебных заведений необходима алгоритмизация процесса управления корпоративной культурой. Аргументировано, что процесс формирования и управления корпоративной культурой нуждается в соответствующем обеспечении:

- нормативном;
- ресурсном;
- организационном;
- кадровом;
- информационном;
- аналитическом.

Формирование и развитие корпоративной культурой на основе социально-управленческих технологий осуществляется циклически в виде этапов, реализуемых последовательно. Что позволяет обеспечить эффективное, устойчивое развитие корпоративной культуры вуза, способствующей укреплению социально-трудовых отношений в коллективе вуза и его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг.

Используемые источники

1. Ананченкова П.И., Мустаева Н.Г. Имидж вуза: понятие, структура, функции// Ученые записки Российской Академии Предпринимательства. – 2012. – № 1.
2. Ананченкова П.И., Мустаева Н.Г. Корпоративное обучение, корпоративная культура, корпоративное поведение: формирование и развитие на основе дистанционных технологий// Этносоциум и межнациональная культура. – 2015. – № 2.
3. Ананченкова П.И., Мустаева Н.Г. PR-коммуникации высшего учебного заведения // Путеводитель предпринимательства. – 2012. – № 8.
4. Балабанов В.С., Кириллов В.Н., Юлдашев Р.Т. Методика преподавания экономических дисциплин // Основы лекторского мастерства. – М., 2000.
5. Гриценко Н.Н., Мустаева Н.Г. Формирование социально-трудовых отношений в высшем учебном заведении инструментами корпоративной культуры // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 2.
6. Ладанов И. Практический менеджмент. – М.: Изд-во «Приоритет», 1995.
7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1993.

Санаев А. О.

*аспирант кафедры «Экономика труда и управление персоналом»,
Академия труда и социальных отношений,
руководитель отдела обучения продукту и поддержки продаж,
ООО НПО Деост
e-mail: dad.dancing@yandex.ru)*

Инновационные подходы к обучению менеджеров бытовых организаций

В статье выделены и подробно описаны основные инновационные подходы к обучению менеджеров коммерческих бытовых организаций. Описаны в том числе инновации, основанные на последних разработках в области информационных технологий (как e-learning, так и m-learning). Особый интерес представляет собственная разработка автора в области представления результатов тестовых материалов, построения выводов и программ индивидуального и группового обучения, а также опыт внедрения описанных подходов.

Ключевые слова: *инновации, обучение, мобильное обучение, электронное обучение, матричная система, динамическая модель построения тренингов.*

Sanaev A. O.

*postgraduate student, Academy of Labour and Social Relations,
head of product education and sales support at ООО NPO «Deost»*

Innovative approaches to the training of managers of the marketing organizations

The article describes main innovative approaches to sales managers' education. There is also observation of recent modern innovations in IT field (e- and m-learning). A new author's technique of results presentation, conclusions and group and individual educational program design has a special interest as well as implementation of innovations mentioned in the article.

Keywords: *innovations, education, e- and m-learning, matrix system, dynamic model of training design.*

Современная сложившаяся макроэкономическая ситуация во многих странах мира диктует новые условия как для государств, так и для бизнеса. Макроэкономические изменения не могут не затрагивать и микроэкономический уровень — ужесточаются условия конкуренции на многих рынках в связи с выходом на рынок все большего количества фирм, усложняются маркетинговые инструменты, появляются новые финансовые схемы. Многие компании в целях снижения данной конкуренции значительно расширяют ассортимент, разрабатывают и внедряют новые бизнес-процессы и т.д. При этом, как в крупном,

так и в среднем и малом бизнесе, не остается без внимания такая сторона эффективности деятельности фирм, как управление, обучение и развитие персонала.

Разработанные в 70–80-х годах XX в. критерии оценки и обучения, а также профессиональные стандарты, равно как и сам методологический подход к развитию персонала достаточно устарел. В настоящее время, помимо изначально высокого уровня профессионального образования и профессиональной подготовки, все более на первое место выходит постоянное совершенствование и развития компетенций сотрудников внутри организации¹. Изменение подхода от повышения квалификации до развития компетенций персонала продиктовано как рядом вызовов современных условий существования бизнеса, таких, как, например, динамическое изменение стратегий продаж, усложнение ассортимента, повышение требований к наличию знаний сотрудника в конкретной области работы компании, так и научными работами в области применения компетентностного подхода, среди которых особенно следует отметить работу Л. и С. Спенсеров².

В зависимости от размера фирмы, а также степени проработки проблемы обучения, развития и повышения квалификации персонала или его компетенций внутри каждой организации, очевидным становится тот факт, что во многих, даже крупных компаниях, существующие учебные программы и материалы устарели, то же самое происходит и с подходами и методиками. Они неполны, или недостаточны, зачастую предполагают большие временные затраты, и, что также важно — неудобны. Решить данные проблемы возможно с помощью ряда инноваций, произошедших за последние несколько лет.

В разрезе обучения и повышения квалификации или компетенций инновации условно можно разделить на:

- 1) Связанные с изменением процесса обучения;
- 2) Связанные с внедрением новых подходов и методик.

Инновации, связанные с изменением процесса обучения, широко представлены разработками в области компьютерных технологий. Особо следует рассмотреть так называемое e-learning (от англ. «e» — internet — «электронный, посредством интернета или сети», «learning» —

¹ Чуланова О.Л. Формирование и развитие компетентностного подхода в работе с персоналом: теория, методология и практика: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, ОАО «Всероссийский центр уровня жизни». — М., 2014. — С. 5

² Спенсер-мл. Л. М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / Пер. с англ. — М.: НИРРО, 2005.

«обучение») — чаще всего дистанционное обучение, реализуемое с помощью ресурсов через сеть Интернет или внутреннюю компьютерную систему организации (предприятия).

Данный вид обучения берет свое начало в конце 20-го столетия.

Условно его можно разделить на ряд подгрупп³:

- авторские программные продукты (Authoring Packages);
- системы управления контентом (Content Management Systems – CMS);
- системы управления обучением (Learning Management Systems – LMS);
- системы управления учебным контентом (Learning Content Management Systems – LCMS).

Авторские программные продукты нацелены на самостоятельную разработку учебных материалов преподавателем с помощью применения средств визуального программирования. Процесс кодирования программных процедур осуществляется в автоматическом режиме без вмешательства самого преподавателя. Для разработки учебных программ и курсов с помощью авторских программных продуктов необходимо обладать минимальными навыками программирования.

Системы управления контентом отличаются от вышеописанных средств. Они позволяют создавать каталоги графических, звуковых, аудио-видео-, текстовых и множества других файлов, а также управлять ими. Выстроенная таким образом система является базой данных, которая снабжена механизмом поиска по ключевым словам, позволяющим преподавателю или разработчику курсов быстро найти необходимую информацию. Налицо неполнота функций: выстроенная таким образом система является простым хранилищем с размещенными на нем образовательными материалами, однако, полноценно организованную систему обучения с помощью них не выстроить, т.к. любой учебный процесс должен обязательно включать в себя некоторый организационно-управленческий компонент, реализуемый в виде предоставления соответствующих учебных материалов соответствующим обучающимся в соответствии с планом-графиком обучения, последующим контролем использования и усвоения учебного материала, организации взаимодействия с преподавателем, составлением отчетности и т.д.

³ Готская И.Б., Жучков В.М. Кораблев А.В. РГПУ им. А.И Герцена. Аналитическая записка «Выбор системы дистанционного обучения». URL: <http://ra-kurs.spb.ru/2/0/2/1/?id=13>.

Указанными выше свойствами и функциями обладают системы управления обучением (СУО) – («Learning Management Systems» – LMS) или LMS (в русскоязычной литературе чаще встречается аббревиатура СДО – «система дистанционного обучения»). СУО являются платформой для организации традиционного e-Learning, но в некоторых случаях могут быть использованы и для управления и организации традиционного учебного процесса.

Также LMS возможно распределение и использование учебного контента. Типичными основными элементами, отличающими LMS от других систем являются удобный поиск курсов по их каталогу, создание пула обязательных к изучению материалов и курсов, создание индивидуальных учебных курсов по разным критериям слушателей, различные механизмы таргетирования учебных материалов, а также возможность синхронного и асинхронного взаимодействия с преподавателем. Помимо вышеперечисленного, важнейшим элементом LMS выступает отчетность по учебному процессу, позволяющая впоследствии делать выводы об эффективности вложенных в СУО инвестиций. Рынок подобных СУО широко представлен различными западными и отечественными компаниями.

Последние несколько лет идет развитие нового класса систем, с помощью которых возможно управлять учебным контентом (СУУК) («Learning Content Management System» – LCMS). В отличие от LMS, LCMS более нацелены управление содержанием учебных программ, а не самим процессом обучения, и ориентированы на непосредственных разработчиков содержания обучения, специалистов по методологическому составлению курсов и руководителей учебных проектов. «В основе LCMS лежит концепция представления содержания обучения как совокупности многократно используемых учебных объектов со своей целевой аудиторией и определенным контекстом использования»⁴.

Рынок LCMS пока еще не достаточно сформирован. Все чаще данные системы рассматриваются крупными компаниями и предприятиями как необходимая структура обучения, развития и повышения квалификации или компетенций сотрудников.

Таким образом, с помощью разработки и внедрения инноваций в области электронного обучения решается вопрос с устареванием методик и содержания, а вопрос временных затрат и удобства остается нерешенным.

⁴ Готская И.Б., Жучков В.М. Кораблев А.В. РГПУ им. А.И. Герцена. Аналитическая записка «Выбор системы дистанционного обучения». URL: <http://ra-kurs.spb.ru/2/0/2/1/?id=13>.

Поставленные выше вопросы решаются с помощью технологии m-learning (от англ. «m» – mobile – «мобильный», «learning» – «обучение»). По сути, это либо программа, устанавливаемая на мобильное устройство, или закрытый веб-сайт доступ к которому имеет только ограниченное число необходимых лиц. Почему это направление перспективной.

Согласно данным исследовательской компании TNS⁵, по России наблюдается высокая динамика роста пользователю мобильного Интернета. Его месячная аудитория за 2013 г. выросла на 53% и достигла 25,5 млн. пользователей старше 12 лет в городах с населением больше 100 тыс. человек. По мнению компании NewMR⁶, количество абонентов мобильного Интернета в России, выходящих в сеть каждый день, с февраля 2013 г. по февраль 2014 г. увеличилось с 56% до 61%. Согласно исследованию, проведенному компанией IBS совместно с ВЦИОМ в девяти российских федеральных университетах, степень использования мобильных технологий участниками образовательного процесса в повседневной деятельности можно определить как очень высокую: владельцами мобильных устройств являются 99% опрошенных студентов и 95% преподавателей, при этом многие пользователи нередко обладают двумя и более устройствами⁷.

«При этом следует подчеркнуть преимущественно дидактическую направленность, т.е. мобильные технологии рассматриваются как составляющая электронного обучения, в качестве инструмента коммуникации участников образовательного процесса и доставки электронного контента»⁸.

В целом, при использовании указанных мобильных технологий возможно частично или полностью решать проблемы и задачи электронного обучения, СУО или СУУК. Более конкретно возможно выделить следующие направления, важные в рамках обучения, развития и повышения квалификации или компетенций менеджеров сбытовых организаций:

⁵ Результаты исследования мобильного Интернета / TNS Russia. URL: <http://www.tns-global.ru/press/news/207037/>.

⁶ Мобильная Россия. Использование мобильного интернета целевыми группами российских потребителей? / NewMR. URL: http://www.newmr.ru/mobile_russia.

⁷ Иванченко Д.А., Попов С.О., Хмельков И.А. Мобильные устройства и сервисы в высшем образовании: основные барьеры и направления развития // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2013. – № 12 (78). – С. 41.

⁸ Иванченко Д.А. Управление мобильными технологиями в информационном пространстве современного ВУЗа // Высшее Образование в России. – 2014. – № 7. – С. 93.

1. Организация распространения электронных учебных ресурсов с возможным применением контроля над этим процессом.

2. Обеспечение коммуникации слушателей между собой и преподавателем вне связи с их геопозицией.

3. Обеспечение использования мобильного устройства как персональной библиотеки учебных, методических, справочных и иных электронных материалов, а также применение иных функций мобильных устройств, например, сканера QR-кодов для скачивания материалов и прочее.

Рассмотрим теперь инновации, касающиеся внедрения новых подходов и методик обучения. Помимо развитых в Европе форм наставничества, таких как Buddying (от англ. buddy – друг, приятель) и Secondment (от англ. – «прикомандирование») ⁹, условно, разработки, имеющиеся в данной области, можно разделить на таковые в плане оценки участников обучения и технологии очного обучения.

В части оценки представлены уже готовые решения ряда западных компаний таких как Formatta и SEB SHL и собственные разработки различных предприятий.

Указанные инновации были полностью или частично использованы в компании ООО НПО «Деост», являющейся дистрибьютором медицинского оборудования и медицинских расходных материалов широкого ассортимента. Для того, чтобы каталогизировать огромный объём информации, выявить степень владения данными знаниями, а также в целях присвоения сотрудникам категории, автором была разработана матричная модель оценки знаний, которая подходит для любых специальностей.

Принцип построения модели: массив информации разделяется по принципу модульности, т.е. необходимо выделить несколько самостоятельных блоков информации в рамках одной или нескольких тем, построенных по логике – базовые знания – продвинутое знания – экспертные знания (так называемые категории знаний). Затем, внутри каждой категории (если это возможно), выделить подкатегории. Затем, по каждому из блоков составляется определенное количество тестовых вопросов по любой из известных методик. После проверки теста общий балл можно выставить как просто в процентах, так и в процентах владения каждой категорией или подкатегорией знаний.

⁹ Шапиро С.А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации. Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXVIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. – С. 277.

Продукты	Basic			Advanced		Expert
	Design	Technique	ISA	Comp. Df	F&B	
UNI						not relevant
PFJ						not relevant
GII						Primary/Revision Knee Hinges
Journey BCS						not relevant
RT-PLUS m/mm						not relevant
Legion						
BHR						
BMHR						
Nanos						
SMF						
SL-PLUS, SL-MIA						Special Hip & Early Intervention Hip
Bicon						
Polar cup						
Polar stem						not relevant
Synergy						
R3, R3 Multihole						
Muller stem						
Muller cup						Primary Hip Cemented
Basis						
Redapt						
SLR						
Contour						not relevant
Accord						

Рис. 1. Матрица продуктовых знаний менеджера в компании «Деост»
(по результатам тестирования)

Новизна матричного метода состоит в том, что результаты можно представить в виде матрицы — т.е. те блоки вопросов, на которые тестируемый смог ответить, закрашиваются или помечаются иным образом, на которые не смог — остаются незаполненными.

Опираясь на данную матрицу каждому тестируемому теперь возможно составить индивидуальную программу обучения, «сложенную» из недостающих блоков по выбранным для тестирования темам. В приложении к практике значение метода еще более велико. В итоге по данной матрице помимо вышеописанных возможно сделать следующие выводы: выделить категории/подкатегории, в которых тестируемый наиболее силен или слаб, составить программу его дальнейшего профессионального развития, регулировать необходимую для него информацию в зависимости от целей кадровой службы, планов руководства и т.д..

Помимо анализа индивидуальных результатов, данный матричный метод позволяет создавать такие же карты и для групп, при этом и для групп можно делать все типы выводов, описанных выше. В целом для предприятия или учебного заведения данная методика обеспечит разделение тестируемых на потоки по степени владения знаниями, облегчит выявление внутренних экспертов, может лечь в основу систем мотивации, и т.д.

Инновацией в области технологии проведения очного обучения является динамическая модель ведения занятия (тренинга), построенная на основе матричного метода оценки знаний, описанного выше.

Для реализации данной модели группу обучающихся необходимо подобрать на основании схожести их персональных карт знаний. Материал для занятия готовится на основании групповой карты знаний. В начале занятия проводится сбор ожиданий в рамках того, какие конкретно блоки внутри каждого модуля каждый из обучающихся хотел бы проработать. Затем полученные ожидания сравнивают с групповой картой — если групповая карта не учитывает пожелания, то для изучения добавляется информация, отмеченная на этапе сбора ожиданий. На занятии обязательно даются блоки базовых знаний и продвинутых знаний, экспертные блоки даются по желанию обучающихся.

Описанные инновации имеют огромный потенциал развития и для целей обучения и повышения квалификации в среде менеджеров сбытовых организаций, так и ряде других. Степень их проникновения будет зависеть от того, как скоро они будут восприняты научным и практическим сообществом.

Используемые источники

1. Готская И.Б., Жучков В.М. Кораблев А.В. / РГПУ им.А.И Герцена. Аналитическая записка «Выбор системы дистанционного обучения» URL: <http://ra-kurs.spb.ru/2/0/2/1/?id=13>.
2. Иванченко Д.А. Управление мобильными технологиями в информационном пространстве современного ВУЗа // Высшее Образование в России. – 2014. – № 7.
3. Иванченко Д.А., Попов С.О., Хмельков И.А. Мобильные устройства и сервисы в высшем образовании: основные барьеры и направления развития // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2013. – № 12 (78).
4. Мобильная Россия. Использование мобильного интернета целевыми группами российских потребителей / NewMR. URL: http://www.newmr.ru/mobile_russia.
5. Результаты исследования мобильного Интернета / TNS Russia. URL: <http://www.tns??-global.ru/press/news/207037>.
6. Спенсер-мл., Л. М., Спенсер, С.М. Компетенции на работе / Пер. с англ. – М. : НИРО, 2005.
7. Чуланова О.Л. Формирование и развитие компетентностного подхода в работе с персоналом: теория, методология и практика: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, ОАО «Всероссийский центр уровня жизни». – М., 2014.
8. Шапиро С.А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации. Ученые записки Российской академии предпринимательства: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXVIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011.

Тимченко Т. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
проректор Государственного морского
университета им. адмирала Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск)
e-mail: vikatonkonog79@mail.ru*

Тонконог В. В.

*старший преподаватель кафедры «Таможенное право»,
Государственный морской
университет им. адмирала Ф.Ф. Ушакова (г. Новороссийск)
e-mail: vikatonkonog79@mail.ru*

Развитие технологий дистанционного обучения в образовательной системе Российской Федерации

В последние годы системы электронного образования становятся все более и более популярной в России. Российская система дистанционного обучения предлагает студентам широкий спектр образовательных программ разного тематического содержания, сроков обучения, форм, и технологий обучения. В статье рассматриваются перспективы дистанционного обучения, связанные с реализацией обучения через всю жизнь.

Ключевые слова: *дистанционное обучение, характеристики, базовые принципы, бизнес-образование, технологии дистанционного обучения.*

Timchenko T. N.

*PhD (Economics), vice-rector of Federal State Educational Institution
of higher vocational training «Admiral Ushakov Maritime University»,
Novorossiysk*

Tonkonog V. V.

*senior lecturer of the Department «Customs law»
of Federal State Educational Institution of higher vocational training
«Admiral Ushakov Maritime University», Novorossiysk*

The development of distance learning technologies in the educational system of the Russian Federation

Last years the system of electronic education is more and more popular in Russia. The Russian system of distance education offers students a wide range of educational programs of different thematic content, timing, training, forms, and learning technologies. The article discusses the prospects of distance learning associated with the implementation of the learning through life.

Keywords: *distance education, characteristics, basic principles, business education, distance learning technologies.*

В последние годы в системе высшего образования электронное обучение становится все более популярным. Это связано с развитием информационно-телекоммуникационных технологий, экономической эффективностью использования электронных носителей, возможностью охвата широкой аудитории учащихся, расположенных на значительном расстоянии друг от друга.

Современная тенденция постепенного перехода от индустриального общества к информационному, в котором научные знания и информация становятся определяющими факторами для развития социально-экономической, политической и культурной сфер жизни людей, создают условия для широкого использования эффективных информационных технологий в области образования.

Потенциальные возможности использования электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в образовании, заключающиеся в предоставлении возможностей индивидуализации обучения даже в условиях отдаленной сельской местности, в преодолении кадрового дефицита и повышении эффективности труда высококвалифицированных педагогов, в настоящее время ограничены недостаточностью развитыми организационно-финансовыми моделями использования этих технологий в условиях нормативного бюджетного финансирования.

Характерными чертами дистанционного электронного обучения являются:

- гибкость — возможность заниматься в удобное для себя время, в удобном месте и темпе. Нерегламентированный отрезок времени для освоения дисциплины;
- модульность — возможность из набора независимых учебных курсов, модулей формировать учебный план, отвечающий индивидуальным или групповым потребностям;
- охват — одновременное обращение ко многим источникам учебной информации (электронным библиотекам, банкам данных, базам знаний и т. д.) большого количества обучающихся. Общение через сети связи друг с другом и с педагогами;
- экономичность — эффективное использование учебных площадей, технических и транспортных средств, концентрированное и унифицированное представление учебной информации и мультимедиа доступ к ней снижает затраты на обучение специалистов;
- технологичность — использование в образовательном процессе новейших достижений информационных и телекоммуникаци-

- онных технологий, способствующих продвижению человека в мировое постиндустриальное информационное пространство;
- социальное равноправие — равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучающегося.

Дистанционное обучение базируется на основных принципах:

- принцип адаптивности, позволяющий легко использовать учебные материалы нового поколения, содержащие цифровые образовательные ресурсы, в конкретных условиях учебного процесса, что способствует сочетанию разных дидактических моделей проведения занятий с применением дистанционных образовательных технологий и сетевых средств обучения: интерактивных тестов, тренажеров, лабораторных практикумов удаленного доступа и др.;
- принцип интерактивности, выражающийся в возможности постоянных контактов всех участников учебного процесса с помощью специализированной информационно-образовательной среды (в том числе форумы, электронная почта, интернет-конференции, онлайн уроки, мероприятия Webunicom и др.);
- принцип гибкости, дающий возможность участникам учебного процесса работать в необходимом для них темпе, в удобное для них время;
- принцип модульности, позволяющий использовать обучающемуся и преподавателю необходимые им сетевые учебные курсы (или отдельные составляющие учебного курса) для реализации индивидуальных учебных планов;
- принцип оперативности и объективности оценивания учебных достижений обучающихся.

Российские образовательные организации в последние годы активно начали применять систему дистанционного электронного обучения в учебном процессе. Использование современных технологий, в основном, основаны на использовании Интернета для обеспечения доступа студентов к информационным образовательным ресурсам вуза независимо от его местонахождения.

В Концепции создания и развития ДО в РФ приводится следующее определение. «Дистанционное образование — комплекс образовательных услуг, предоставляемых широким слоям населения в стране и за рубежом с помощью специализированной информационной образовательной среды, базирующейся на средствах обмена учебной информацией на рассто-

янии (спутниковое телевидение, радио, компьютерная связь и т.п.). Информационно-образовательная среда ДО представляет собой системно-организованную совокупность средств передачи данных, информационных ресурсов, протоколов взаимодействия, аппаратно-программного и организационно-методического обеспечения, ориентированную на удовлетворение образовательных потребностей пользователей. ДО является одной из форм непрерывного образования, которое призвано реализовать права человека на образование и получение информации»¹.

На территории Российской Федерации и за ее пределами достаточно эффективно функционирует система дистанционного бизнес-образования (СДБО).

СДБО – это совместный проект Национального делового партнерства «Альянс Медиа», Международного института менеджмента ЛИНК, созданный в 2000 году при поддержке Правительства Москвы.

Российский деловой портал «Альянс Медиа»² создан для информационной поддержки российских предпринимателей, развития делового партнерства, продвижения продукции и услуг и формирования механизмов электронного ведения бизнеса. Для тех, кто хочет быть в курсе социально-экономической ситуации и основных общественно-политических событий в стране и за рубежом, но испытывает дефицит времени на просмотр и прочтение все необходимых новостей. Международная образовательная сеть ЛИНК (LINK – Learning International Network)³ – организация сетевого типа, предоставляющая услуги международного уровня в области бизнес-образования.

Сеть ЛИНК объединяет около 90 учебных центров, расположенных в городах России и ближнего зарубежья. Ее функционирование базируется на единой *технологии обучения, программах* и стандартах, разработанных *Открытым Университетом (ОУ) Великобритании* – стратегическим партнером ЛИНК.

Головной организацией сети ЛИНК, обеспечивающей координацию образовательной деятельности, является Международный институт менеджмента ЛИНК – негосударственное высшее учебное заведение, расположенное в подмосковном городе *Жуковском*.

Сейчас ЛИНК – одна из крупнейших в России Школ бизнеса, которая осуществляет подготовку 9000 менеджеров в год только по про-

¹ См.: Каракозов С. Д. Дистанционная образовательная деятельность: Сб. статей. Дистанционное образование / Сост. А.В. Юдаев. – Барнаул, 2010.

² www.link.ru.

³ www.link.ru.

граммам дистанционного обучения. За все время существования ЛИНК более 70000 человек смогли повысить свою квалификацию.

Система дистанционного бизнес-образования обеспечивает возможность бесплатно, в любое время, в любом месте, где есть доступ в Интернет, повысить квалификацию в сфере предпринимательской деятельности.

В системе дистанционного бизнес-образования реализуется 104 образовательные программы, сгруппированные в тематические модули:

- Основы предпринимательства
- Управление персоналом
- Учет и налоги
- Стратегия для бизнеса
- Практика предпринимательства
- Безопасность
- Конкурентоспособность
- Право
- Основы гуманитарных знаний
- Экономика
- Маркетинг
- Основы математики и естествознания
- Менеджмент
- Финансы
- Информационные технологии.

Как отмечают создатели системы, представленные модули и непосредственно учебные программы дают современные знания в области управления деятельностью предприятия в условиях рынка, позволяют получить навыки финансового анализа, научиться прогнозировать развитие бизнеса и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. А модульный принцип организации обучения предоставляет возможность самостоятельного выбора необходимого курса и набора модулей. Тесты, включенные в структуру модуля, позволяют пройти дистанционную аттестацию.

В настоящее время в СДБО зарегистрировано более 130 000 пользователей из 3580 городов, и их количество ежедневно растет. Из 83 представленных в системе округов и областей Российской Федерации значительное увеличение слушателей программ в дистанционной форме наблюдается в 33 округах и областях, таких как Московская и Волгоградская область, Красноярский край, Татарстан, Чувашия, Алтайский край и других. По другим представленным округам резкое увеличение количества слушателей наблюдалось с 2006 по 2010 года.

Согласно представленному рейтингу можно с уверенностью утверждать, что востребованность дистанционного образования с годами только растет.

Таким образом, можно сделать вывод, что система российского дистанционного образования предлагает слушателям широкий спектр образовательных программ разного тематического содержания, сроков обучения, форм и технологий обучения. Отсюда все повышающийся интерес к дистанционному обучению не только высшему, но к самым различным его формам. В образовательном сообществе осознано, что у дистанционного обучения хорошие перспективы, связанные с реализацией обучения через всю жизнь. Следовательно, распространение обучения с использованием дистанционных образовательных технологий позволит также обеспечить вхождение в международное информационное и коммуникационное пространство.

Используемые источники

1. Ананченкова П.И. Человеческие ресурсы в системе обеспечения предприятия // Труд и социальные отношения. – 2013. – № 12.
2. Артемова О.Г., Мальцева Н.А. Проблемы использования дистанционного обучения – Современные образовательные технологии и методы их внедрения в систему обучения: Материалы научно-методической конференции. – Вязьма: ВФ ГОУ МГИУ, 2011.
3. Балабанов В.С., Кириллов В.Н., Юлдашев Р.Т. Методика преподавания экономических дисциплин // Основы лекторского мастерства. – М., 2000.
4. Бекетова М.В., Каткова Ю.А. Использование системы дистанционного обучения MOODLE в учебном процессе: методические указания для пользователей курсов, размещенных в системе СДО MOODLE. – Самара: Издательство «Самарская академия государственного и муниципального управления», 2010.
5. Викторова Т.С., Бармашов К.С., Мушкатова М.С. Организация самостоятельной работы студентов с использованием информационных технологий – Современные образовательные технологии и методы их внедрения в систему обучения: Материалы научно-методической конференции. – Вязьма: ВФ ГОУ МГИУ, 2011.
6. Каракозов С.Д. Дистанционная образовательная деятельность: Сб. статей. Дистанционное образование / Сост. А.В. Юдаев. – Барнаул, 2010.
7. Тонконог В. Основные формы образовательных услуг, направленных на кадровое обеспечение малого и среднего предпринимательства // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 6.
8. www.allmedia.ru.
9. www.link.ru.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLIII / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. — 284 с.

ISBN 978-5-903893-98-0

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

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Выпуск XLIII

Под общей редакцией В.С. Балабанова

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 26.05.2015
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 16,51 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15
(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru