



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практическое издание

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

Москва
2016

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:

Акаев А.А. — д.т.н., профессор, иностранный член РАН, главный научный сотрудник МГУ им. М.В. Ломоносова Институт математических исследований сложных систем (гл. редактор)
Балабанов В. С. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства
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, РАНХиГС при Президенте РФ

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., Городской университет управления 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 народного хозяйства и государственной службы
Русавская А.В. — д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства
Цыганов А.А. — д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

Scientific notes of the Russian academy of entrepreneurship
Scientific and practical edition

Reviewer:

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

Arister N.I.

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

Chuprov V.I.

Editorial council:

Akaev A.A. – Doctor of Science (Technique), professor, foreign member of the Russian Academy of Sciences, chief researcher of Lomonosov Moscow State University Institute of mathematical researches of difficult systems (main editor)

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

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 Consulting, 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

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, the Russian academy of national economy and public services under the President of the Russian Federation

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

Бабенкова С. Ю. «Теневая экономика» в странах Ближнего Востока: причины, риски, последствия	7
Газетдинов М. Х., Семичева О. С., Газетдинов Ш. М. Предпосылки формирования территориальных систем в условиях модернизации экономики	37
Гладкова В. Е., Жариков В. В., Зинюк А. И. Современные стили и методы управления персоналом в России	45
Кирюшин С. А. Развертывание политики лин-менеджмента	57
Левушкина С. В. Институциональные основы формирования инновационных кластеров	69
Пальбин А. В. Сущность и роль предпринимательства в социально-экономической системе современной России	82
Стёпин Е. А., Архипов А. В. Структурные преобразования российской экономики как условие перехода к новому технологическому укладу	91
Хрущ М. Ю. Международное сотрудничество Московской Биржи: анализ эффективности и оценка результатов	103
Яковлев В. М., Линев И. В., Вашенко С. Ф. Развитие государственно-частного партнерства на примере дальневосточного рыбного кластера	110

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Белякова М. Ю., Журавлева Н. В., Иванова Н. Ю. Повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов сферы услуг	119
Гладкова В. Е., Жариков В. В., Маркина Н. И. Инструмент прототипирования – новый маркетинговый подход диверсификации на современном автомобильном рынке	130

Гринев Н. Н. Механизм формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в хлорной промышленности	140
Ивашова Т. А. Перевозка грузов внутренним водным транспортом в Российской Федерации	147
Казимирова Т. А., Лебедев Л. В. Практические аспекты обеспечения эффективности инвестиций в АПК Брянской области	154
Криволицкий Ю. В., Немировская М. Л. Эффективность инвестиций в модернизацию телепроизводства	160
Орехова Т. Г., Миллерман А. С. Основы андеррайтинга рисков машинных парков подрядных организаций при реализации инвестиционных проектов	173
Сахирова Н. П. К вопросу исследования генезиса экономической категории страхования	179
Тарасова Е. Ю., Тарасов А. А. Привлечение банковских кредитов региональными компаниями	188
Тумасян А. К. Организация процесса досудебного урегулирования страховых споров	195
Цыганов А. А. Современная практика страхования российского шоу-бизнеса	201
Шепелин Г. И. Исламское страхование «такафул». Современность и перспективы	210

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Фрумина С. В. Гармонизация плановых и программно-целевых документов при реализации программ по развитию малого и среднего предпринимательства	220
---	-----

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Балабанова А. В., Журавлев Г.Т.

Статистический анализ маркетинговой коммуникации 227

Закиров Р. Ш.

Развитие конкурентоспособного образования
в современных условиях 240

Филоненко Н. В.

Развитие платных услуг физической культуры и спорта
в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах:
мнение экспертов 251

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бабенкова С. Ю.

*кандидат экономических наук,
МВА Международный клуб ближневосточных исследований (IMESClub),
банковский эксперт
e-mail: svetlana.babenkova@imesclub.org*

«Теневая экономика» в странах Ближнего Востока: причины, риски, последствия

В настоящей статье рассмотрены исследования российских и зарубежных ученых относительно «теневой экономики». Наряду с этим в статье приведены некоторые методики расчетов объемов «теневой экономики», проанализированы факторы, влияющие на ее объемы (коррупция, миграционные потоки, товарно-денежные отношения и социальные факторы). Представлена сводная информация по некоторым странам Ближнего Востока относительно размеров странового риска, объемов «теневой экономики» и коэффициента коррупции. Предложено авторское видение проблем, возникающих при научном исследовании «теневой экономики» и процессов, возникающих в ней.

Ключевые слова: теневая экономика; страновой риск; индекс коррупции; миграционные потоки; страны Ближнего Востока.

Babenkova Yu S.

*PhD (Economics),
MBA International Middle Eastern Studies Club (IMESClub),
banking expert*

«Shadow economy» in the countries of the Middle East: reasons, risks, consequences

This study addressed Russian and foreign scientists on the «shadow economy». Along with this article are some of the methods of calculation of the volume of the «shadow economy», analyzes factors influencing its volumes (corruption, migration flows, commodity-money relations and social factors). Presents a summary of some countries in the Middle East with respect to the size of the country risk, the volume of the «shadow economy» and corruption factor. The author «s vision of the problems that arise when scientific research «shadow economy» and the processes occurring in it.

Keywords: shadow economy; country risk; corruption index; migration flows; Middle East countries.

Актуальность рассмотрения темы объемов «теневой экономики»¹ в некоторых странах Ближнего Востока², обусловлено в первую очередь, значительными структурными и социальными изменениями, произошедшими в странах Ближнего Востока за последние 10 лет (здесь можно отметить и последствия «Арабской весны», возрастающие миграционные потоки и т.д.). Прежде всего, необходимо отметить, что до последнего времени исследователи не обращались к вопросам рассмотрения и изучения «теневой экономики» в арабских странах, при этом целесообразно указать, что единственные данные по «теневой экономике», в том числе арабских стран, которые удалось получить из открытых источников – это данные за 2007 г в работе Friedrich Schneider «The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?»³.

В связи с тем, что объектом рассмотрения и анализа является «теневая экономика» в первую очередь целесообразно привести некоторые определения данного термина, при этом необходимо отметить, что в литературе встречаются различные термины, подразумевающие «теневую экономику», в том числе «теневая экономика», «нелегальная экономика» и т.д., также многие исследователи полагают, что «нелегальная экономика» может существовать внутри легальной (например, когда на территории государства предприятия, зарегистрированные легально, при этом осуществляют свою деятельность нелегальным способом (путем ухода от налогов, осуществлением мошеннических операций и т.д.)⁴.

По нашему мнению, «теневая экономика» не может являться отдельной экономической системой, так как «экономическая система в самом общем виде представляет собой совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих экономическую структуру общества.

Современная наука выделяет три модели экономики:

- традиционная, основанная на натуральном (сельскохозяйственном) производстве;
- рыночная, основывается на частной собственности, свободе выбора и конкуренции;

¹ Shadow economy. (прим. авт. статьи)

² Кроме стран с нестабильной политической обстановкой, в том числе в Сирии, Йемене (прим. авт. статьи)

³ IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>). (прим. авт. статьи).

⁴ В данном случае можно ввести термин «квазилегальная экономика» (прим. авт. статьи).

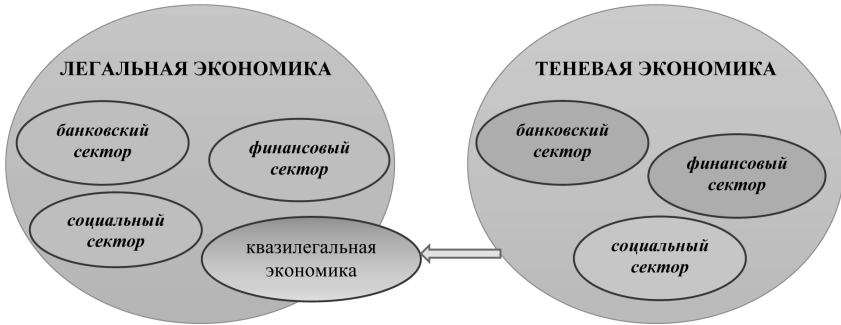


Рис. 1. Общая модель легальной экономики и «теневой экономики» и получение «квасилегальной» экономики⁵

- командная, основывается в противоположность рыночной экономике преимущественно на общественной (государственной) собственности на средства производства...»⁶.

При этом необходимо отметить, что в легальной экономической системе, в модели кругооборота доходов, *всегда* присутствует государство⁷, а в случае с «теневой экономикой» экономические и социальные функции государства будут сведены к минимуму или полностью отсутствовать.

В данной статье мы будем придерживаться определения, что экономическая система в целом содержит, в том числе *два больших сектора*:

1. Легальный сектор.
2. «Теневой (нелегальный) сектор».

Исходя из вышеизложенного, целесообразно отметить, что под термином «теневая экономика» или «нелегальная экономика» будет подразумеваться «теневой сектор» экономики, если не приведены прямые ссылки на вышеуказанные термины. Также, в статье будут приведены данные по рассматриваемым странам, в том числе по индексу коррупции⁸, данные по безработице⁹ и миграционным потокам¹⁰ и сделаны соответствующие выводы.

⁵ Рис. 1 является авторской разработкой.

⁶ И.К. Станковская, И.А. Стрелец. Экономическая теория. Полный курс МВА. Учебник. – М.: Эксмо, 2006.

⁷ Государство понимается в широком смысле этого слова – как совокупность всех правительственных учреждений, имеющих юридическую и политическую власть для контроля на хозяйственными субъектами и рынками (там же).

⁸ Согласно данным Transparency International (URL: <http://transparency.org.ru/>).

⁹ Согласно данным International Labour Organization (URL: <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang-en/index.htm>).

¹⁰ Согласно данным International Organization for Migration (URL: <https://www.iom.int/>).



Рис. 2. Деление экономической системы на сектора ¹¹

1. Определение «теневой экономики», виды «теневой экономики», критерии и факторы, влияющие на «теневую экономику»

Для того, чтобы привести данные по примерным размерам «теневой экономики», в том числе в странах Ближнего Востока, необходимо привести определения понятия «теневая экономика».

По мнению Фридриха Шнайдера, самое распространенное определение «теневой экономики» следующее: «Теневая экономика включает в себя все незарегистрированные виды экономической деятельности, которые способствуют официальному расчету валового национального продукта» ¹².

Смит (1994) предлагает следующее определение: «Теневая экономика – это рыночное производство товаров и услуг законным или незаконным способом, которые не учитываются при расчете ВВП» ¹³.

Также Фридрих Шнайдер в своем исследовании предлагает следующее определение вышеуказанного понятия: «Теневая экономика, называемая также подпольной, неформальной или параллельной экономикой, включает не только незаконную деятельность, но и недекларируемые доходы от законного производства товаров и услуг, получаемые в результате денежных или бартерных операций» ¹⁴.

¹¹ Рис. 2 является авторской разработкой.

¹² Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow:What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>) (дата обращения 15.08.2016).

¹³ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow:What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>) (дата обращения 15.08.2016).

¹⁴ Фридрих Шнайдер при участии Доминика Энста. Скрываясь в тени Рост подпольной экономики. – Международный Валютный Фонд, 2002. (URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues30/rus/issue30r.pdf>) (дата обращения 15.08.2016).

Наряду с этим В.И. Самаруха и В.Ю. Буров в своей монографии «Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона»¹⁵ предлагают несколько определений понятия «теневая экономика», в том числе «теневая экономика»:

- скрытая экономика, параллельная экономика, подпольная экономика, экономика черного обращения денег, черный рынок, криминальная экономика¹⁶;
- не учитываемые официальной статистикой и неконтролируемые обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных благ;
- все виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение потребностей, культивирующих в человеке различные пороки.

Эрнандо де Сото¹⁷ в своей книге «Иной путь»¹⁸ определяет понятие «теневой экономики», как «... прибежище для тех, для кого издержки соблюдения существующих законов при ведении обычной хозяйственной деятельности превышают выгоды от достижения своих целей. Кроме деятельности, принимаемой целиком вне рамок закона, понятие «теневая экономика» охватывает еще и тех, для кого государство открыло возможности легализации, но без принятых выгод и защиты, которые закон распространяет на действительно законную деятельность. Во всех случаях, однако, данное понятие характеризует не предприятия, а скорее институциональные рамки, которые определяют границы внезаконной экономической деятельности».

Рассматривая и анализируя, в том числе вышеприведенные источники можно сделать вывод, что в настоящее время отсутствует единое и научно обоснованное определение понятия «теневая экономика», но при этом, необходимо отметить, что все специалисты и ученые сходятся во мнении, что вопросы и проблемы «теневой экономики» необхо-

(URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues30/rus/issue30r.pdf>) (дата обращения 15.08.2016).

¹⁵ В.И. Самаруха и В.Ю. Буров. Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона. – Ирк.: Изд-во БГУЭП, 2010г (URL: [vseup.ru/.../Burov_Tenevaya_ekonomika_v_sisteme_PD_\(monografiya\).docx](http://vseup.ru/.../Burov_Tenevaya_ekonomika_v_sisteme_PD_(monografiya).docx).) (дата отбращения 15.08.2016).

¹⁶ *Справочно:* По мнению многих исследователей не ясно, входит ли «криминальная экономика» в состав теневой экономики.

¹⁷ *Справочно:* Автор работал над книгой при поддержке Международного центра экономического развития – некоммерческой общественно-политической организации (ICEG) и Института свободы и демократии.

¹⁸ The Other Path: The Economic Answer to Terrorism. 2-ое издание – М.: Социум, 2008.

димо хорошо и качественно изучать¹⁹, в связи с тем, что «теневая экономика» может являться невидимым рычагом воздействия на процессы, происходящие в легальной (официальной) экономике, в том числе и с положительной точки зрения: «не менее двух третей доходов, полученных в «теневой экономике», сразу же расходуется в официальной экономике, что оказывает на нее значительное положительное, стимулирующее воздействие»²⁰.

Как можно учесть из вышесказанного, термин «теневая экономика» включает в себя, в том числе такие понятия, как: подпольная экономика, неформальная экономика, параллельная (легальной экономике) экономика, то есть по своей экономической сущности «теневая экономика» может включать в себя не только незаконную деятельность, но и недекларируемые доходы от законного производства товаров и услуг, получаемые в результате денежных или бартерных операций. Некоторые виды подпольной экономической деятельности в различных странах мира приведены в Таблице 1 настоящей работы²¹.

Анализируя информацию, приведенную в Таблице 1 можно отметить следующее. Под формулировкой «легальная деятельность» находятся операции, которые по своей природе целесообразно отнести к «квазизаконным», но вместе с тем, в таблицу, например, не вошли незаконные операции, совершаемые финансовыми институтами²².

Таблица 1

Виды подпольной экономической деятельности

Виды операции	Краткая характеристика операций
Незаконная деятельность	
Денежные операции	Торговля похищенными товарами; торговля наркотиками и их производство; проституция; азартные игры; контрабанда; мошенничество.

¹⁹ *Справочно.* История исследований «теневой экономики» началась с 60-х годов XX века и продолжается до настоящего времени.

²⁰ Фридрих Шнайдер при участии Доминика Энста. Скрываясь в тени. Рост подпольной экономики. – Международный Валютный Фонд, 2002.

(URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues30/rus/issue30r.pdf>) (дата обращения 15.08.2016).

²¹ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>) (дата обращения 15.08.2016).

²² Например, операции с обналичиваем крупных сумм денежных средств или операции с ценными бумагами и денежными средствами через «фирм-однодневок» и т.д.

Виды операции	Краткая характеристика операций	
Неденежные операции	Бартерные операции с наркотическими и психотропными веществами; похищенными или контрабандными товарами. Производство или выращивание наркотического сырья для собственного использования. Осуществление краж для собственных нужд.	
Легальная деятельность		
Уклонение от уплаты налогов	Недекларированные доходы от самостоятельной занятости. Заработная плата и активы, полученные от незарегистрированной трудовой деятельности, связанной с оборотом законными товарами и услугами.	Скидки для сотрудников, внутри компаний дополнительные льготы.
Законное уменьшение налоговых обязательств	Бартерные операции с законными товарами и услугами.	Все работы, выполненные собственными силами, а также помощь соседей.

Наряду с этим, в своих документах ООН предлагает включить операции, проводимые в секторе «теневой экономики», в состав Системы национальных счетов, что указывает нам на значительные объемы проводимых операций в данном секторе экономики ²³.

²³ *Справочно*: 1. Подпункт 19.35. Пункт 5 «Ненаблюдаемая экономика». I. Указания, исследования и руководства по неформальной экономике. ЕЭК ООН опубликовала *Руководство по статистике теневой экономики* (Guidebook to Statistics of the Hidden Economy) (Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций, 1992).

Далее она провела три обследования национальной практики. Первое обследование проводилось за 1991 год и охватывало 9 стран. Результаты были опубликованы в *Обзоре национальной практики в области оценки теневой и неформальной экономической деятельности для национальных счетов* (Inventory of National Practices in Estimating Hidden and Informal Economic Activities for National Accounts) в 1993 году. Второе обследование проводилось за 2001–2002 годы и охватывало 29 стран. Третье обследование проводилось за 2005–2006 годы с участием 45 стран. Предметом второго и третьего обследований были оценки масштаба ненаблюдаемой экономики, а также совершенствование используемых методов этой оценки. Результаты этих двух обследований обобщены в двух документах: *Ненаблюдаемая экономика в национальных счетах. Обследование практики стран* (Non-observed Economy in National Accounts - Survey of Country Practices) (Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций, 2003 и 2008, соответственно). (Система национальных счетов 2008. Европейская комиссия, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк, Нью-Йорк, 2012. URL: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Russian.pdf>).

В качестве методологической базы исследователи предлагают следующие подходы, изложенные в Таблице 2²⁴ настоящей работы.

Таблица 2

Методы оценки (подходы), применяемые в изучении «теневой экономики»

Методы оценки	Краткая характеристика применяемых
Прямые процедуры на микроуровне	Направлены на определение размера «теневой экономики» в один определенный момент времени. Примером может служить метод исследования.
Косвенные процедуры	Макроэкономические показатели используются для того, чтобы проследить развитие «теневой экономики» с течением времени.
Статистические модели	Используются статистические инструменты для оценки «теневой экономики» как «ненаблюдаемой» переменной.
Процедуры МІМІС-модели ²⁵	«Теневая экономика» остается ненаблюдаемым явлением (скрытой переменной), которая может быть оценена с использованием количественно измеримых причин (например, незаконной занятости, налоговой нагрузкой и интенсивностью регулирования экономических процессов), а также наличием показателей, отражающих незаконную деятельность, (например, спрос на валюту, официальный ВВП и официальная продолжительность рабочего времени).
Метод валютного спроса	Используется для приведения абсолютных оценок показателей «теневой экономики». Для этого используются два или три абсолютных значений абсолютного размера «теневой экономики».
Метод исследования	Проводятся (как правило лично) структурированные интервью в которых респонденты отвечают на поставленные вопросы. Интервью проводятся в частном порядке с целью минимизации рисков искажения полученных конечных данных (то есть необходимо минимизировать число респондентов нечестно заполнивших или полностью проигнорировавших ответы на деликатные вопросы). 1 часть анкеты направлена на формирование восприятия респондентов, как к повседневной проблеме. 2 часть имеет перечень задаваемых вопросов, касающихся непосредственно деятельности респондентов в теневой экономике. 3 часть содержит обычные социально-демографические вопросы.

²⁴ Информация, представлена из работ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? - IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>) (дата обращения 15.08.2016) и В.И. Самаруха и В.Ю. Буров «Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона». Таблица является авторской разработкой.

²⁵ Основателями модели МІМІС являются Век, Фрей и Вик-Ханнеман. МІМІС-модель построена на предположении, что уровень скрытой экономики является латентной переменной, связанной как с определенным числом наблюдаемых индикаторов (отражающих изменения в объеме теневой экономики), так и с набором наблюдаемых каузальных переменных, которые рассматриваются как некоторые наиболее важные детерминанты скрытой экономической активности. (Ю.Г. Копылова Альтернативные подходы к оценке теневой экономики России и зарубежных государств / Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология – 2014 – № 3 (26).

Продолжение таблицы 2

Учетно-статистический подход	<p>Основным критерием выделения «теневых» экономических отношений выступает их неучитываемость, то есть отсутствие фиксации официальной статистикой. Наиболее последовательным и развитым является учетно-статистический подход на основе методологии системы национальных счетов (СНС) ООН.</p> <p>Понятие «теневой экономики» определяется исходя из основной цели СНС – максимально точного учета всех видов экономической деятельности, обеспечивающих реальный вклад в производство валового внутреннего продукта (ВВП).</p> <p>При этом, существует категория экономических правонарушений, которым в рамках данной методологии количественная не может быть дана оценка в силу их специфического воздействия на экономическую систему. Это происходит в том случае, если в результате их совершения имеет место либо перераспределение товаров и услуг, не приводящее к изменению общего объема ВВП, либо упущенная выгода экономики в целом или отдельных ее субъектов, например, в результате недобросовестной конкуренции, монополизации рынка, возрастания инвестиционных рисков.</p>
Формально-правовой подход	<p>В качестве ключевого критерия выделения «теневых» экономических явлений выступает отношение к нормативной системе регулирования. Конкретными критериями являются: уклонение от официальной или государственной регистрации физического или юридического лица, от государственного контроля, противоправный характер деятельности.</p>
Криминологический подход	<p>В рамках данного подхода используется критерий общественной опасности экономической деятельности</p>

В своих исследованиях ученые по разному структурируют «теневую экономику», на рис.3 приведена примерная структура «теневой экономики, основанная на информации, полученной из российских²⁶ и зарубежных научных источников.

По нашему мнению, нижеприведенное структурирование не совсем логично, так как в экономике может функционировать только 2 сектора: легальный (деятельность в котором разрешена законом и соответственно приносит прибыль государству в виде налогов и сборов) и нелегальный (деятельность которого вне зависимости от разрешения или не разрешения на законодательном уровне приносит государству значительный (незначительный) ущерб или убытки, попадающие под действия административных и уголовных законодательных актов).

Наряду с вышесказанным, следует обратить внимание, что исследователи также не нашли единого мнения относительно того, включать ли «криминальную экономику» в состав «теневой экономики» или же это отдельный элемент (так как в ходе деятельности физических и юри-

²⁶ В.И. Самаруха и В.Ю. Буров «Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона».



Рис. 3. Примерная структура «теневой экономики»²⁷

дических лиц в данном секторе экономики напрямую присутствует деятельность, попадающая под криминальную (уголовно наказуемую)).

В данной статье мы включаем «криминальную экономику» в состав «теневой экономики», в связи с попаданием *всех* операций, осуществляющих физическими и юридическими лицами в секторе криминальной экономики под понятия «незаконных», а также, по нашему мнению, *все* операции (экономическая деятельность), осуществляемые физическим и юридическим лицами в секторе «теневой экономики» также попадают под понятие «незаконных»²⁸.

Далее рассмотрим основные причины роста «теневой экономики» и факторы, влияющие на нее (Таблица 3)²⁹.

²⁷ Рис. 3 является авторской разработкой.

²⁸ Незаконная деятельность – деятельность, не соответствующая закону, запрещенная законодательными актами, выходящая за пределы законодательных ограничений; нелегальная деятельность. К незаконным относят также действия, ведущие к ограничению свободной конкуренции, противоречащие антимонопольному законодательству: фиксирование цен, насильственное разделение рынка между продавцами, принудительное ограничение производства. (Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева). Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. (прим. авт. наст. статьи).

²⁹ Информация, представлена из работ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>) (дата обращения 20.08.2016).

Основные причины роста «теневого экономики»

Факторы, влияющие на «теневого экономику»	Влияние на «теневого экономику» (в %)	
	а	Б ³⁰
Рост налогов и взносов в фонд социального страхования	35–38	45–52
Качество государственных институтов	10–12	12–17
Социальные трансферы	5–7	7–9
Регулирование рынка труда	7–9	7–9
Государственные службы	5–7	7–9
Tax morale	22–25	-
Влияние всех факторов	84 98	78 96

Немного о параметре «Tax morale». Этот параметр называется «налоговая мораль» и исследователи описывают его следующим образом.

В целом эффективность государственного (социального) сектора имеет достаточно большое влияние не только на жизнедеятельность «теневого экономики», но и на «налоговую мораль». Соблюдение налогового законодательства при помощи некоего «психологического договора»³¹ влечет за собой обязательства налогоплательщиков по отношению к государству и обязанности государства (в социальном плане) по отношению к налогоплательщикам. Исследование влияния «налоговой морали» на «теневого экономику» осуществляется с помощью метода МММС. В этой связи в своих исследованиях Torgler и Schneider (2009) описывают достаточно негативное влияние «налоговой морали» на «теневого экономику»³².

В настоящее время исследователями выявлен ряд социально-экономических и институциональных факторов, влияющих на готовность людей платить налоги. Наряду с этим исследования подтвердили необходимость перехода от «слепого» или четкозаконодательного метода (так как законодательство любой страны в своих нормах имеет пробелы и недочеты) уплаты налогов к аналитическому методу, позволяющему в своей методике найти взаимосвязь между «налоговой моралью»

³⁰ а) Средние значения по 12 исследованиям и б) Средние значения эмпирических результатов по 22 исследованиям. Источник: Schneider (2009).

³¹ Здесь можно понимать некое самостоятельно желание налогоплательщиков платить больше налогов, чем это предусмотрено законодательно.

³² Здесь можно отметить следующее, респонденты, участвующие в опросе исследователей, высказались относительно неравномерного социального эффекта, получаемого от налоговых поступлений в государственную казну, то есть получение более благоприятного социального эффекта, который не прямо пропорционален налоговой нагрузке. Также исследователи выяснили, что «налоговая мораль» незначительно оказывает влияние на нелегальный рынок труда. (прим. авт. наст работы).

в развивающихся странах и индивидуальными особенностями политической и экономической конъюнктуры этих стран, в том числе в рамках удовлетворенности и доверием населения к государственным органам власти и государственным институтам³³.

Факторы, влияющие на изменения объемов «теневой экономики» представлены в Таблице 4.

Таблица 4

Факторы, влияющие на изменения объемов «теневой экономики»³⁴

Показатели	Краткая характеристика
Денежно-кредитные показатели	Операции «теневой экономики» обычно проводятся в наличной форме. Повышение активности в «теневой экономике», как правило, ведет к увеличению спроса на наличные деньги ³⁵ .
Коэффициенты участия экономических субъектов на рынке труда и продолжительность рабочего дня	По мере роста численности занятых в нелегальном секторе возможно снижение коэффициентов участия экономических субъектов в легальном секторе экономики. Аналогичным образом, при увеличении числа часов, которые люди работают в скрытом секторе, может сокращаться количество часов, затрачиваемых на работу в легальном секторе экономики.
Статистика объема производства	По мере роста «теневой экономики» производственные ресурсы, особенно рабочая сила, частично покидают легальный сектор экономики. Такое перемещение ресурсов может сдерживать официальные темпы роста экономики.
Экономический рост	Теоретические и эмпирические исследования не дают убедительного объяснения того, каким образом расширение масштабов «теневой экономики» или неформального сектора влияет на экономический рост. Согласно некоторым исследованиям, «теневая экономика» сдерживает рост ВВП. В этих работах утверждается, что сокращение «теневой экономики» приводит к росту налоговых доходов, стимулируя повышение государственных расходов, особенно на инфраструктуру и услуги, которые поддерживают процесс расширения производства, в результате чего происходит повышение общих темпов экономического роста.

³³ Мы назовем этот метод «риск-аналитический метод» (предложена авторская формулировка).

Информация взята из аналитического материала: OECD (The Organisation for Economic Co-operation and Development). URL: <http://www.oecd.org/tax/tax-global/taxanddevelopment.htm> «TAX AND DEVELOPMENT. What drives tax morale?». 2008. (URL: http://www.oecd.org/ctp/tax-global/TaxMorale_march13.pdf) (дата обращения 20.08.2016).

³⁴ Информация, представлена из работ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? - IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>) (дата обращения 28.08.2016).

³⁵ Что в дальнейшем может привести к кризису ликвидности, как среди финансовых институтов, так и среди физических лиц. Указанный вид кризиса может в последствии может привести к более масштабным кризисным явлениям в экономики (прим. авт. настоящей статьи).

Показатели	Краткая характеристика
	Другая точка зрения заключается в том, что нелегальный сектор экономики является более конкурентоспособным и эффективным, чем легальный сектор, поэтому рост «теневой экономики» стимулирует общий экономический рост.
Общественные услуги	Проведение операций в «теневой экономике» вместо легального сектора экономики приводит к тому, что государственные доходы оказываются ниже, чем они были бы при нормальном движении экономических процессов. Эти нелегальные операции уменьшают возможности органов государственного управления предоставлять товары и услуги. В ответ на это органы государственного управления могут повысить ставки налогов с физических лиц и юридических лиц. Более высокий уровень налогообложения, особенно в сочетании с ощутимым ухудшением качества общественных благ и государственного управления или недостаточностью инвестиций в государственную инфраструктуру, еще более активно стимулирует перемещение деятельности компаний и работников в «теневую экономику», образуя таким образом замкнутый круг.
Социальная поддержка населения	Хорошие пособия по безработице создают у получающих их лиц сильный отрицательный стимул к работе в официальной экономике. Эти социальные пособия могут значительно повышать уровень их общих доходов и не препятствуют их занятости в деятельности «теневого» сектора.

Достаточно негативные последствия практической реализации критерия «социальная поддержка населению» мы можем наблюдать в настоящее время в странах Европейского Союза, в связи с массовой миграцией 1,5 года назад так называемых «сирийских беженцев»³⁶.

Дюк-Кван Нгуэн и Штефания Зуммерматтер³⁷ в своей работе «Миграция и беженцы в Европе: цифры и факты»³⁸ отмечают, что: «В европейских странах проблема беженцев ведет к возникновению серьезных экономических, политических и общественных сложностей, многие государства оказываются просто не в состоянии управлять потоком вынужденных мигрантов. Растут и ксенофобские настроения.

³⁶ Достаточно пестрый национально-этнический состав: сирийцы, египтяне, ливийцы, нигерийцы, афганцы, пакистанцы и другие. Важно отметить, что доля беженцев из Сирии в общем потоке мигрантов составляет лишь 29–30%. (Лариса Капица. Миграционный цунами в Европейском союзе. (URL: <http://old.mgimo.ru/news/experts/document277067.phtml> от 21.09.2015) (дата обращения 28.08.2016).

³⁷ Duc-Quang Nguyen, Stefania Summermatter.

³⁸ Материал от 14.09.2015 (URL: http://www.swissinfo.ch/rus/politics/интерактив_миграция-и-беженцы-в-европе-цифры-и-факты/41557352) (дата обращения 28.08.2016).

Однако не надо забывать, что на данный момент, по данным УВКБ³⁹, 86% всех беженцев по всему миру проживают в развивающихся странах, а не в Европе. В Ливане, например, беженцы уже составляют 25% от общего населения страны, в процентном соотношении эта квота превосходит соответствующий шведский показатель в 12 раз» (некоторые данные по странам с самым большим количеством мигрантов приведены в Таблице 5)⁴⁰.

Таблица 5

Страны с самым большим количеством мигрантов⁴¹

№ п/п	Страна	Число мигрантов	Страны происхождения мигрантов
1	США	46,8 млн	Мексика (12 млн), Индия (1,9 млн), Китай (2,1 млн), Пуэрто-Рико (1,7 млн), Вьетнам (1,3 млн), Филиппины (1,8 млн), Сальвадор (1,2 млн), Южная Корея (1,1 млн), Куба (1,1 млн), из Канады и стран Латинской Америки.
2	Германия	12 млн	Польша (1,9 млн), Турция (1,6 млн), Россия (1 млн), Казахстан (1 млн), из Румынии и Чехии.
3	Россия	11,9 млн	Украина (3,3 млн), Казахстан (2,5 млн), Узбекистан (1,1 млн), Беларусь (764 тыс.), Азербайджан (767 тыс.), из Грузии, Армении и Таджикистана.
4	Саудовская Аравия	10,2 млн	Индия (1,8 млн), Пакистан (1,1 млн), Индонезия (1,2 млн), из Бангладеш, Сирии и Египта.
5	Великобритания	8,5 млн	Индия (776 тысяч), Польша (703 тыс.), Ирландия (503 тыс.), Пакистан (540 тыс.) и др.
6	ОАЭ	8 млн	Индия (3,5 млн), Бангладеш (906 тысяч), Пакистан (864 тыс.), Египет (935 тыс.), Филиппины (556 тыс.) и др.
7	Канада	7,8 млн	Китай (711 тысяч), Великобритания (607 тысяч), Филиппины (545 тыс.), Индия (621 тыс.) и др.
8	Франция	7,7 млн	Алжир (1,4 млн), Марокко (926 тыс.), Португалия (713 тыс.) и др.

³⁹ Управление Верховного комиссара Организации Объединённых Наций по делам беженцев (прим. авт. работы).

⁴⁰ *Справочно: По существующим оценкам в мире насчитывается 232 млн. международных мигрантов (ДЭСВ ООН, 2013) и 740 млн. внутренних мигрантов (ПРООН, 2009 г.). При этом около 50 % международных мигрантов проживают в десяти странах с высоким уровнем доходов и урбанизации, таких как Австралия, Канада и США, некоторые европейские страны (Франция, Германия, Испания и Великобритания), Российская Федерация, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты (ДЭСВ ООН, 2013). Большинство мигрантов направляются в города в вышеуказанных странах*WORLD MIGRATION REPORT.2015. Migrants and Cities: New Partnerships to Manage Mobility. International Organization for Migration (IOM), Geneva, 2015). (URL: http://publications.iom.int/system/files/wmr2015_en.pdf) (дата обращения 28.08.2016).

⁴¹ Таблица является авторской разработкой по материалам «WORLD MIGRATION REPORT.2015. Migrants and Cities: New Partnerships to Manage Mobility. International Organization for Migration (IOM)». Geneva, 2015). (URL: http://publications.iom.int/system/files/wmr2015_en.pdf) (дата обращения 28.08.2016).

№ п/п	Страна	Число мигрантов	Страны происхождения мигрантов
9	Австралия	6,7 млн	Великобритания (1,2 млн), Новая Зеландия (642 тыс.), Китай (451 тыс.), Индия (389 тыс.) и др.
10	Испания	5,8 млн	Марокко (699 тысяч), Румыния (658 тыс.), Эквадор (421 тыс.), Колумбия (347 тыс.), Великобритания (308 тыс.) и др.

При этом, как отмечают аналитика, бегущие от войны беженцы не очень задумываются над тем вопросом, где, как и кем они будут работать в Европе, в которую они так стремятся⁴². При этом, необходимо отметить, что все «социальные блага» в первую очередь прямо пропорциональны налогам, поступающим в казну государства от легально работающих физических и юридических лиц. Введение непопулярных государственных мер (в том числе в части увеличения налогов и как следствие уменьшения реальных доходов экономических субъектов) может привести не только к экономическим кризисам (например, к росту нелегального сектора экономики), но и к социальным и политическим кризисным явлениям⁴³.

2. Влияние коррупции на «теневую экономику»

Как было рассмотрено выше, коррупция оказывает значительное влияние на масштабы «теневой экономики».

Эмпирический анализ взаимосвязи между коррупцией и «теневой экономикой» проводится в немногих работах, однако авторы исследований, где рассматривается эта проблема, отмечают, что в странах с более широким распространением коррупции существует сравнительно более крупная «теневая экономика» и существует прямая зависимость, чем больше коррупция, тем слабее легальная экономика.

⁴² Вести. Экономка. Кризис мигрантов: Европа не справляется. (URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/61874> от 01.09.2015). (дата обращения 28.08.2016).

⁴³ Здесь целесообразно отметить следующее, согласно информации, изложенной в книге А. В. Аникина «История финансовых потрясений» — М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2009, можно сделать вывод, что: «Экономические кризисы являются неким фундаментом, на котором в большинстве случаев и осуществляются политические процессы по смене власти или по смене политического строя. В принципе можно сказать, что экономические кризисы заканчиваются либо революцией (с человеческими жертвами или нет), либо военными действиями (либо внутри страны, либо за ее пределами)». (более подробно вопросах кризисных явлений в экономиках стран смотри С.Ю. Бабенкова. Механизмы совершенствования эффективности кризис – менеджмента в банковском секторе Российской Федерации. Научное издание Иркутск: БГУЭП, 2011). (прим. авт. настоящей статьи).

Коррупция по существу представляет собой злоупотребление государственной властью в целях личной выгоды.

К числу мер, создающих возможности для коррупции, относятся следующие:

- регулирование или лицензирование для участия в конкретных видах деятельности (например, для открытия магазина или вожделения такси);
- зонирование земель и другие аналогичные официальные решения;
- распределение товаров и услуг, предоставляемых государством, или обеспечение свободного доступа к ним;
- контроль за принятием решений в отношении закупок по государственным инвестиционным контрактам;
- контроль за предоставлением налоговых стимулов и льгот;
- контроль за приемом на работу и продвижением по службе в государственном секторе.

В некоторых исследованиях была обнаружена прямая корреляция между снижением уровня коррупции в стране и масштабами «теневой экономики».

Во всех исследованиях сделан вывод о том, что более высокий уровень коррупции ведет к росту «теневой экономики».

В одном из этих исследований отмечается, что «в более богатых странах ОЭСР, а также в некоторых странах Восточной Европы наблюдается хорошая сбалансированность между относительно низким уровнем налогового и регулятивного бремени, мобилизацией значительных доходов, надежными принципами правового государства и ограниченной коррупцией, а также (сравнительно) небольшими размерами неофициальной экономики. Напротив, некоторые страны Латинской Америки и бывшего Советского Союза демонстрируют характеристики, указывающие на плохую сбалансированность: высокий уровень произвола и бремени налогов и регулирования, лежащего на компании, слабые принципы правового государства, а также широкое распространение взяточничества и относительно высокая доля деятельности, приходящееся на неофициальную экономику»⁴⁴.

Исследованием коррупции и ее составляющих в различных странах мира осуществляет, в том числе Transparency International – The Global Anti-Corruption Coalition⁴⁵.

⁴⁴ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>). (дата обращения 28.08.2016).

⁴⁵ URL: <https://www.transparency.org/> (дата обращения 28.08.2016).

Методика расчета Индекса восприятия коррупции 2015 ⁴⁶ (далее – CPI), приведена на сайте компании. При этом целесообразно отметить, что при расчете коэффициента CPI используется опросный метод (или метод анкетирования), то есть такой же метод может использоваться при расчете «теневой экономики» в стране, а также балльно-весовая методика, широко применяемая, в том числе при оценке финансовой устойчивости компаний, оценки заемщиков или различных рисков в банках.

3. Методики определения объемов «теневой экономики»

Ниже приведен перечень основных методов, которые используются исследователями для определения объемов «теневой экономики». В принципе, в ходе расчетов исследователям целесообразно понимать, что получаемые в ходе расчетов конечные данные по оценкам «теневой экономики» могут иметь достаточно большой диапазон колебаний, который зависит от применяемой методики оценки ⁴⁷.

В настоящее время учеными не выработана единая, универсальная методика оценки ⁴⁸, то есть каждый применяемый подход имеет свои преимущества и недостатки, но при этом широкое применение получили два метода: метод оценки спроса на деньги и метод скрытой переменной.

1. *Метод оценки спроса на деньги.* В ходе применения данного метода необходимо использовать имеющиеся данные о совокупном объеме денежных операций в экономике. Производится Расчет совокупного номинального ВВП = $ВВП_{\text{оффц}} + ВВП_{\text{неоффц}}$.

⁴⁶ Индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index) – ежегодный составной индекс, измеряющий уровень восприятия коррупции предпринимателями и аналитикам в государственном секторе различных стран. Показатель индекса ранжируется по шкале от 0 до 100 баллов. Ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а сто – наименьший.

⁴⁷ Справочно: оценка теневой экономики в странах Центральной и Южной Америки методом затрат потребляемой электроэнергии (данные за 1989–1990 гг.) и методом моделирования (данные за 1990–1993 гг.) показала похожие результаты. В Венесуэле на теневую экономику приходится 30% ВВП методом затрат электроэнергии и 30,8% ВВП методом моделирования, в Бразилии – 20,9 и 37,8% соответственно, в Гватемале – 61 и 54%. Результаты по другим странам показывают существенные расхождения: Панама – соответственно 40 и 62%, Перу – 44 и 57,4%, Мексика – 49 и 27,1%. (Копылова Ю.Г. Альтернативные подходы к оценке теневой экономики России и зарубежных государств. Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2014. № 3 (26). (URL: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2014.3.9>) (дата обращения 01.09.2016).

⁴⁸ Здесь необходимо отметить, что пользователи получаемой информации, в том числе по данным «теневой экономики», должны учитывать, что эти данные по одной и той же стране, в один и тот же временной промежуток, могут значительно отличаться друг от друга по причине применения исследователями *не универсальных методик расчета.*

$$\text{Объем «теневой экономики»} = \text{ВВП}_{\text{совокуп. номин}} - \text{ВВП}_{\text{оффц.}}$$

Необходимо отметить, что сам показатель ВВП может неточно отражать реальную экономическую ситуацию, например, в него не включаются производство в неформальном секторе экономики.

2. Рост «теневой экономики» оценивается по потреблению электроэнергии, исходя из предположения, что потребление электроэнергии представляет собой наилучший показатель общего уровня экономической активности.

$$\text{Рост «теневой экономики»} = \text{Темпы роста совокупного потребления электроэнергии} - \text{Темпы роста ВВП}_{\text{оффц.}}$$

3. Объемы «теневой экономики» оцениваются как функция наблюдаемых переменных, которые, как предполагается, оказывают влияние на теневую экономику, в том числе:

- налоговое бремя;
- бремя государственного регулирования,

а также переменных, на величину которых прямопропорционально влияет «теневая экономическая деятельность», в том числе:

- наличные деньги;
- официальное рабочее время, безработица и т.д.

Преимущество рассматриваемого метода заключается в том, что он позволяет одновременно учитывать несколько причин и следствий изменения объемов «теневой экономики».

Далее приведем основные подходы и методики, применяемым при расчете объемов «теневой экономики»⁴⁹.

1. Прямой подход.

1.1. Метод исследования. Это микроэкономические подходы, которые используют либо хорошо разработанные исследования или образцы на основе добровольных ответов или налогового аудита и других методов.

1.2. Метод налогового (финансового) аудита. Оценки теневой экономики также могут быть основаны на несоответствиях между доходом (заявленным для целей налогообложения) и фактическим доходом (выявленным в ходе проведения проверок).

⁴⁹ Использована информация, в том числе из работы Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>). (дата обращения 01.09.2016).

2. Косвенные подходы. Эти подходы, также называют «индикаторными» подходами. По своей сути они являются макроэкономическими подходами, то есть в них используют различные макроэкономические показатели, которые содержат информацию о развитии «теневой экономики» (во временном промежутке).

2.1. Расхождение между национальными расходами и статистикой доходов. Этот подход основан на расхождении между доходами и расходами. В национальном учете мера доходов ВВП должна быть равна мере расходной части ВВП. Если доступна независимая оценка расходов национальных счетов, то:

Объем теневой экономики = Величина расходов – Величина доходов.

2.2. Расхождение между официальной и фактической рабочей силой. Если предположить, что общее число работающих людей постоянно, убывающий уровень занятых людей может быть показателем увеличения деятельности в «теневой экономике», при прочих равных условиях.

2.3. Транзакционный метод. Этот подход был разработан Эдгаром Фейге. Он предполагает, что в течение долгого времени существует постоянная связь между объемом от общего числа сделок и общего ВВП. Подход Фейге начинается от величины уравнения Фишера:

$M * V = P * T$, где V = скорость обращения денег; T = общее количество сделок; M = денежная масса; P = уровень цен.

Необходимы некоторые допущения в части скорости обращения денег и в отношении между величиной общего объема сделок ($P * T$) и ВВП общ. ($\text{ВВП}_{\text{общ.}} = \text{ВВП}_{\text{офф.}} + \text{ВВП}_{\text{неофф.}}$).

Объемы «теневой экономики» по Фейге:

- нужно взять данные из базового (основного) года, в котором нет «теневой экономики»;
- взять данные по расчётным годам;
- рассчитать вышеприведенные отношения (по формулам);
- сравнить полученные данные с предположением того, что в базисном году не было «теневой экономики».

2.4. Метод спроса на валюту. Основным уравнением регрессии для спроса валюты по Танци (1983) является:

$$\ln (C / M2)_t = b_0 + b_1 \ln (1 + TW)_t + b_2 \ln (WS / Y)_t + b_3 \ln R_t + b_4 \ln (Y / N)_t + u_t,$$

где: $-b_1 > 0$, $b_2 > 0$, $b_3 < 0$, $b_4 > 0$;

- \ln – натуральный логарифм;

- $C/M2$ представляет собой отношение наличности к объему депозитных счетов;
- TW является средней ставкой налога (для прокси изменений теневой экономики);
- WS/Y представляет собой процент заработной платы в национальном доходе (с целью учета меняющихся платежей и уровнем инфляции);
- R – это проценты по сберегательным вкладам (охватывая издержки наличных денег);
- Y/N является доходом на душу населения.

2.5. Метод по расчету потребления электроэнергии.

Метод Кауфмана – Калиберда. Для измерения в целом (официальной и неофициальной) экономической деятельности авторы предполагают, что потребление электроэнергии рассматривается как единственный лучший физический показатель общей экономической активности. В целом (официальные и неофициальные) виды экономической деятельности и потребления электроэнергии двигаются одинаково с ВВП, то есть при этом показатель «эластичности» электроэнергии, как правило, близок к 1.

3. MIMIC модель⁵⁰.

4. Расчет странового риска⁵¹

Страновой риск – это риск с которым сталкиваются инвесторы при принятии решения об инвестировании в суверенные страны. Страновой риск отражает нескольких факторов, в том числе: экономические, финансовые, политические и институциональные.

Этот риск зависит от многих политических событий, которые могут привести к значительным потерям в стоимости и качестве инвестиций. В настоящее время в мире происходит ряд крупных гео-политических событий, которые заставляют инвесторов более осторожнее принимать решения, это события, касающиеся кризиса долговых суверенных рынков в Еврозоне, события на Ближнем Востоке и в Северной Африки. Страновой риск имеет тенденции к изменению во временном промежутке, так за 10 лет достаточно успешные и инвестиционно при-

⁵⁰ Также информацию об использовании в расчетах объемов «теневой экономики» MIMIC модели можно ознакомиться в работе Копыловой Ю.Г. Альтернативные подходы к оценке теневой экономики России и зарубежных государств. Вестн. Волгogr. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2014. № 3 (26). (URL: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2014.3.9>) (дата обращения 01.09.2016). (прим. авт. настоящей статьи)

⁵¹ Country risk premium.

влекательные страны в настоящее время испытывают не только экономические, но и социальные проблемы. Также целесообразно отметить тот факт, что аналитиками в последнее время наблюдается несоответствие между страновым риском, основанным на оценке рисков по фактическим процентам по облигациям (их фактической доходностью) и вытекающими из них расчётными показателями риска.

Формула для расчета странового риска приведена ниже:

CRP = Разница в доходности суверенных ценных бумаг X [Общегодовое стандартное отклонение фондового индекса акций в развивающихся странах / Общегодовое стандартное отклонение облигаций на суверенном рынке исходя из развитости валютного рынка], где: Разница в доходности суверенных ценных бумаг = разница между уровнем доходности государственных облигаций в развивающихся странах и Казначейскими облигациями с аналогичными сроками погашения.

Рассматривая нижеприведенные методики и вышеприведенную формулу можно сделать вывод, что страновой риск в первую очередь зависит от стоимости государственных ценных бумаг, а не от балльно-весовой или рейтинговой оценки политической ситуации в стране. Именно экономическая составляющая, то есть финансовые обязательства страны являются первоочередным индикатором для эффективной реализации Investor Relations.

Карта CRP за II квартал 2016 г. приведена на рисунке 3.



Рис. 3. Карта странового риска – 2016 ⁵²

⁵² URL: <http://www.pwc.co.uk/services/economics-policy/insights/country-risk-premia-quarterly-update.html> (дата обращения 01.09.2016).

Наряду с этим необходимо отметить, что наибольшее снижение CRP за II квартал 2016 г. наблюдалось у Сирии и Центральной Африканской Республики, а наибольшее значение за этот же период наблюдалось у Йемена и Египта, также по мнению экспертов, исследующих страны Персидского залива «Наблюдается резкое снижение цен на сырую нефть, так с середины 2014 г. цена упала до минимума и составила 30 \$ за баррель. Конец января 2016 г. принесли с собой некоторую передышку для стран Персидского залива, доходы которых зависят от получаемой прибыли от углеводородов, так цена поднялась и выровнялась до 40\$–50\$ за баррель и осталось на этом уровне до конца июня. Тем не менее, этого факта было не достаточно для того, чтобы изменить «настроения» рейтинговых агентств, которые были достаточно обеспокоены экономическим потенциалом государств Персидского залива, то есть возможностью экономики достаточно болезненно осуществлять давление на бюджет в среднесрочной перспективе. В этой связи, агентство «Moody <s>» понизило кредитный рейтинг Саудовской Аравии от Aa3 до A1, ссылаясь на продолжающееся падение цен на нефть, наряду с этим рейтинг таких нефтедобывающих стран, как Бахрейн и Оман, также понижен во II квартале 2016 г. В результате этого наблюдается снижение качества ссуд (кредитов) и наблюдается неприятие на рынках суверенных долгов⁵³. В результате этого, CRP для стран Персидского залива вырос во II квартале 2016 г для Саудовской Аравии, Кувейта и ОАЭ на 0,2 % и на 0,5 % для Бахрейна»⁵⁴.

В Таблице 6⁵⁵ настоящей работы представлена сводная информация по некоторым арабским странам, содержащая данные о рейтингах, Индексу восприятия коррупции, страновому риску, объемам «теневой экономики»⁵⁶.

Анализируя вышепредставленную информацию можно сделать следующие выводы.

1. Отсутствует единая методика расчета объемов «теневой экономики». Это связано с тем, что экспертам достаточно трудно понять, что же все такие считать «теневой экономикой», какие виды деятельности в нее

⁵³ Суверенный долг – долг правительств государств (прим. автора настоящей статьи).

⁵⁴ URL:<http://www.pwc.co.uk/services/economics-policy/insights/country-risk-premia-quarterly-update.html> (дата обращения 01.09.2016).

⁵⁵ Является авторской разработкой.

⁵⁶ Информация относительно величины рейтинга национальной валюты и процента странового риска из материалов, подготовленных рейтинговым агентством «Moody's Investors Service».

Таблица 6

Сводная информация по некоторым арабским странам, содержащая данные о рейтингах, Индексу восприятия коррупции, страновому риску⁵⁷, объемам «теневого экономики»

Наименование страны	CPI (100)	Рейтинг		Объем теневой экономики% от ВВП ⁵⁸		Country risk premium
		<i>Moody's Investors Service</i>	<i>Standard & Poor's</i>	2005–2007 ⁵⁹	2015	
Qatar	71	Aa2	AA	18,4	20	0,77%
United Arab Emirates	70	Aa2	NA	23,5	20	0,77%
Jordan	53	B1	BB-	17,2	44	6,95%
Saudi Arabia	52	Aa3	A+	16,8	20	0,93%
Bahrain	51	Baa3	BBB-	17,1	20	3,40%
Kuwait	49	Aa2	AA	17,9	20	0,77%
Oman	45	A1	BBB+	17,6	20	1,09%
Tunisia	38	Ba3	NA	35,4	50	5,56%
Egypt	36	B3	B-	33,1	60	10,05%
Morocco	36	Ba1	BBB-	33,1	44	3,86%
Algeria	36	-	-	31,2	60	-
Lebanon	28	B2	B-	32,0	20-25	8,50%
Iraq	16	-	-	-	67	-
Libya	16	-	-	30,9	30-40	-
Syria	18	-	-	18,5	80	-
Yemen	18	-	-	26,8	60-80	-

⁵⁷ Данные за 2015 г. Данные по рейтингам и страновому риску (URL: www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/ctryprem.xls). Более подробную информацию относительно буквенных обозначений рейтингов у Moody's Investors Service в материале «Символы и определения рейтингов агентства Moody's», 2009 и у Standard & Poor's в материале «Все, что нужно знать о кредитных рейтингах», 2014 (дата обращения 02.09.2016).

⁵⁸ Данные приведены за период 2011–2015 гг. из неофициальных источников, перечень которых представлен в Библиографическом списке к данной работе. Необходимо отметить, что данные по некоторым странам Персидского залива отсутствуют, но для целей данной работы целесообразно предположить, что они будут равняться в среднем 20%. При этом необходимо учитывать увеличившееся количество мигрантов в ОАЭ (по неофициальным данным 2–3 млн. чел. из 8 млн. работают в нелегальном секторе экономики), а также большое количество мигрантов, прибывших в Катар для строительства инфраструктуры для проведения чемпионата мира по футболу в 2022 г. (прим. авт. настоящей статьи).

⁵⁹ Friedrich Schneider. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>). (дата обращения 28.08.2016).

входят. Официальные данные государственных органов статистики или данные, содержащиеся в отчетах, в том числе Всемирного банка или крупных международных организаций отсутствуют. Конечно опубликование в открытых источниках определенных результатов по стране, если сразу не вызовет падение ее суверенных рейтингов или повышение странового риска, то возможно привет страну к «открытой форме» финансового кризиса⁶⁰ или к ее «техническому» дефолту.

2. На объемы «теневой экономики» могут влиять различные политические, экономические и социальные факторы. Формулы расчета объема «теневой экономики» содержат достаточно много эмпирических вычислений, это напрямую связано с тем, что никакое государство полностью не может контролировать свои рынки, в том числе:

- рынок труда, на котором могут работать люди, либо не получающие плату за свой труд, либо получающие «неофициально»;
- финансовый рынок, на котором совершаются сделки без соблюдения государственных правил в сфере их регулирования;
- банковский рынок, на котором совершаются мошеннические сделки с целью получения неналогооблагаемой прибыли или осуществляются сделки в результате которых происходит вывод капиталов за пределы страны;
- рынок ценностей и антиквариата, на нем совершается большое количество «непрозрачных» сделок, а также осуществляется нелегальный вывоз за рубеж произведений искусства с целью их дальнейшей перепродажи;
- рынок государственных услуг. Это наверно самый большой рынок, он достаточно забюрократизирован и соответственно именно он может являться большим фундаментом для коррупции.

Эти факторы в различной степени могут быть применимы к любой стране.

3. Одним из инструментов контроля государства для уменьшения объемов «теневой экономики», кроме наличия целого ряда законодательных и нормативных актов министерств и ведомств, являются налоги.

Пополнение бюджета любой страны происходит из доходов государства, получаемых, в том числе, от внешней торговли и от собирае-

⁶⁰ Более подробно о видах кризисов и рейтингах смотри С.Ю. Бабенкова. Механизмы совершенствования эффективности кризис – менеджмента в банковском секторе Российской Федерации. Научное издание Иркутск: БГУЭП, 2011) (прим. автор. настоящей работы).

мых внутри страны налогов. Ставки налогов бывают прогрессивные и фиксированные (все зависит от налоговой политики государства), но уменьшение (увеличение) суммы собираемых налогов обратно пропорционально объему «теневой экономики». Если объемы «теневой экономики» достаточно большие, то государство не получает прибыль в нужном объеме и в этой связи вводит непопулярные социальные и экономические меры (в части увеличения налоговых ставок), что в свою очередь может привести к значительным ухудшениям в экономике (падает качество производимых товаров, увеличивается продолжительность рабочего дня (недели), уменьшается социальная поддержка).

С целью уменьшения налогового бремени физические и юридические лица уходят от уплаты налогов с помощью различных схем, но при этом получаемая прибыль, которая почти равна чистой прибыли, может расходоваться в секторах официальной экономики (однако крупные фирмы все же предпочитают большую часть прибыли, полученную таким образом выводить за пределы страны, в том числе путем покупки высоколиквидных активов или путем регистрации «фирм-однодневок» в офшорных зонах).

4. В настоящее время экономическая ситуация, складывающаяся в странах Ближнего Востока достаточно далека от хорошей. Этому способствовали и череда «цветных революций» в Тунисе и Египте и войны в Сирии и Йемене, Ливии и сложная обстановка в Ливане. Страны Персидского залива также все меньше подходят на роль «благополучных оазисов».

Страны Персидских монархий входят в топ-листы отчетов по количеству мигрантов по данным ИЛО⁶¹ на конец 2015 г.:

- 32 млн. чел. мигрантов прибыло в районы стран Персидского залива;
- 10 % трудовых мигрантов со всего мира принимает у себя Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты;
- 80 % населения Катара и Объединенных Арабских Эмиратов составляют трудовые мигранты;
- 600 000 чел. мигрантов являются жертвами принудительного труда в странах Персидского залива;
- 5 млн. чел. беженцев прибыло на территорию Иордании и Ливана.

⁶¹ Labour Migration. (URL: <http://www.ilo.org/beirut/areasofwork/labour-migration/lang-en/index.htm>) (дата обращения 02.09.2016)

Наряду с этим на конец 2014 г. мигранты перевели из Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратов денежных переводов на общую сумму 109 млрд. \$ США⁶².

С стороны государства эти операции либо вообще не контролируются, либо контролируются слабо. Вывод денежных средств из страны в больших объемах путем денежных переводов может привести к кризисным явлениям в экономике, в том числе таким образом могут переводиться деньги, полученные в «теневой экономике».

Конечно, в арабском мире давно существует свой механизм денежных переводов известный как «хавала». Звенья этого механизма действуют очень отлажено при торговле в цепочке Сирия-Турция или при оплате услуг посредников при путешествии в Европу нелегальным путем⁶³.

В этой связи в ряде стран (США, Великобритания)⁶⁴ «хавала» попала в разряд запрещенных операций или операций, подлежащих обязательному контролю.

5. Коррупционная составляющая в Ближневосточных странах также существует, конечно можно рассмеяться в ответ на вопрос: «Существует ли коррупция в органах местного самоуправления?», как это сделал Президент Египта Аль-Сиси. Здесь необходимо отметить, что экономика Египта борется с глубочайшим кризисом (резкое падение национальной валюты, повышение цен на продукты питания и товары первой необходимости). По Индексу восприятия коррупции в 2015 г. Египет (*по факту*) занимал 88 место из 168 стран, а в 2014 г. он занимал 94 место из 175 стран⁶⁵.

Наряду с этим, можно отметить, тот факт, что ряд законодательных актов некоторых арабских государств, регламентирующих инвестиционную деятельность зарубежных инвесторов, предусматривают участие во всех инвестиционных проектах либо местного физического лица или юридического лица, либо государственного чиновника.

⁶² Вышеуказанные страны занимают 2-ое и 3-е место в мире по суммам денежных переводов.

⁶³ «Хавала»: как мигранты расплачиваются с контрабандистами от 06.05.2016. (URL: <http://inosmi.ru/social/20160506/236414044.html>) (дата обращения 02.09.2016).

⁶⁴ URL: http://www.paysyscenter.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=299 (дата обращения 02.09.2016)

⁶⁵ Marwa Fatafta. Playing with numbers won't cure Egypt's corruption. От 09.08.2016. (URL: <http://blog.transparency.org/2016/08/09/playing-with-numbers-wont-cure-egypts-corruption/>) (дата обращения 02.09.2016).

6. К сожалению, как бы государство не стремилось увеличивать число законодательных и нормативных актов, регулирующих взаимосвязь государство и народ, «теневая экономика» не уйдет в ряды иррациональных чисел и не исчезнет, потому что:

- «теневая экономика» является частью экономической системы. Она может уменьшаться, но не исчезать, так как людям всегда будет присуще эгоистическое чувство собственного накопления капитала;
- объемы «теневой экономики» можно измерить только суммами наносимого государству ущерба от *любого* вида незаконной деятельности;
- существует только теоретическая возможность полного избавления от «теневой экономики» в исламской экономике. Это можно осуществить, при условии наличия на всех государственных (руководящих) постах, а также при наличии в фирмах «исламского» менеджмента, который целиком и полностью живет по законам Ислама;
- последствия деятельности «теневой экономики» — это слабое государство и как следствие уменьшение реальных доходов для большей части трудоспособного населения, далее возможны сценарии от больших эмиграционных потоков, до государственных переворотов, включая вооруженные конфликты.

Тема «теневой экономики» будет актуальна всегда, будут находить новые факты и причины ее роста, будут выводить новые формулы и писать отчеты и исследования, но вся сложность изучения «теневой экономики» в том, что область изучения *не находится в экономической сфере* (где можно все подчитать, изучить официальные данные и получить научно обоснованные выводы), а находится в сфере социальных⁶⁶ отношений между государством (в лице его руководства) и народом.

Используемые источники

I. Книги и статьи на русском языке

1. Бабенкова С.Ю. Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России. — М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2014.
2. Бабенкова С.Ю. Исламское страхование: инструмент антикризисного управления? // Путеводитель предпринимателя. — 2016. — № 29. — С. 19–26.
3. Бабенкова С.Ю. Эффективная реализация Investor Relations в странах Ближнего Востока: основные аспекты инвестиционного законодательства и ис-

⁶⁶ Возможно даже не всегда финансовых отношений.

- ламского банкинга // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2016. — № 46. — С. 73–87.
4. *Бабенкова С.Ю.* Исламские финансы в современном политическом аспекте // Путь-проводитель предпринимателя. — 2016. — № 31. — С. 14–21.
 5. *Копылова Ю.Г.* Альтернативные подходы к оценке теневой экономики России и зарубежных государств // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. — 2014. — № 3 (26).
 6. *Попов Ю.Н., Тарасов М.Е.* Теневая экономика в системе рыночного хозяйства; Учебник. — М: Дело, Экономика 2005.
 7. *Радаев В.В.* Теневая экономика в СССР/России: основные сегменты и динамика // Восток. — 2000. — № 1.
 8. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011.
 9. *Самаруха В.И. и Буров В.Ю.* Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона. — Иркутск: БГУЭП, 2010 г.
 10. *Станковская И.К., Стрелец И.А.* Экономическая теория. Полный курс МВА. Учебник — М.: Эксмо, 2006.
 11. *Эрнандо де Сото.* Иной путь (The Other Path: The Economic Answer to Terrorism). 2-ое издание — М.: Социум, 2008.
 12. *Бабенкова С.Ю.* Механизмы совершенствования эффективности кризисменеджмента в банковском секторе Российской Федерации. Научное издание Иркутск: БГУЭП, 2011
 13. *Капица Л.* Миграционный цунами в Европейском союзе. (URL: <http://old.mgimo.ru/news/experts/document277067.phtml> от 21.09.2015).
 14. *Дюк-Кван Неун и Штефания Зуммерматтер.* Миграция и беженцы в Европе: цифры и факты. (URL: http://www.swissinfo.ch/rus/politics/интерактив_миграция-и-беженцы-в-европе-цифры-и-факты/41557352).
 15. *Сусанов Д.* «Методы измерения странового риска» (URL: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2063>)
 16. *Фридрих Шнайдер, Доминик Энсте.* Рост теневой экономики во всем мире / Журнал «Экономическая теория преступлений и наказаний»/ — №2 // «Неформальный сектор экономики за рубежом» (URL: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-18.shtml>)
 17. *Фридрих Шнайдер при участии Доминика Энста.* Скрываясь в тени Рост подпольной экономики. — Международный Валютный Фонд, 2002. (URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues30/rus/issue30r.pdf>)

II. Книги и статьи на иностранных языках

1. *Cassel D., Cichy U.* The Shadow Economy and Economic Policy in East and West: A Comparative System Approach // The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems / Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. — P. 127–144.

2. *Friedrich Schneider*. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? – IZA DP No. 6423, March 2012. (URL: <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>).
3. Marwa Fatafta. Playing with numbers won't cure Egypt's corruption. (URL: <http://blog.transparency.org/2016/08/09/playing-with-numbers-wont-cure-egypts-corruption/>).

III. Отчеты международных организаций

1. Система национальных счетов 2008. Европейская комиссия, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк, Нью-Йорк, 2012. (URL: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008-Russian.pdf>).
2. The Organisation for Economic Co-operation and Development. (URL: <http://www.oecd.org/tax/tax-global/taxanddevelopment.htm>) «TAX AND DEVELOPMENT. What drives tax morale?». 2008. (URL: http://www.oecd.org/ctp/tax-global/TaxMorale_march13.pdf).
3. World Employment and Social Outlook: Trends 2016 International Labour Office – Geneva: ILO, 2016 (URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/-dcomm/---publ/documents/publication/wcms_443480.pdf).
4. WORLD MIGRATION REPORT. 2015. Migrants and Cities: New Partnerships to Manage Mobility. International Organization for Migration (IOM), Geneva, 2015). (URL: http://publications.iom.int/system/files/wmr2015_en.pdf).
5. Doha Declaration on Financing for Development (2008) and the Busan Partnership for Effective Development Cooperation (2011).
6. Символы и определения рейтингов агентства Moody's, 2009 (URL: <https://www.moody.com/sites/products/ProductAttachments/2007100000528403.pdf>)
7. Все, что нужно знать о кредитных рейтингах», 2014. у Standard & Poor's (URL: https://www.standardandpoors.com/ru_RU/delegate/getPDF?articleId=1498030&type=COMMENTS&subType=RATING%20DEFINITION).
8. «2015, Situation Report on International Migration. Migration, Displacement and Development in Changing Arab Region»)URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/sit_rep_en.pdf).

IV. Интернет-ресурсы

URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/vidy-tenevoy-ekonomiki.html>
URL: <http://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info>
URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues30/rus/issue30r.pdf>
URL: <http://megabook.ru/article/Теневая%20экономика>
URL: <http://modern-econ.ru/makro/pokazateli/proizvodstvo/vvp-ivnp.html>
UR: http://www.paysyscenter.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=299

URL: <http://www.pwc.co.uk/services/economics-policy/insights/country-risk-premia-quarterly-update.html>

URL: www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/ctryprem.xls

URL: <https://www.transparency.org/>

URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/61874> от 01.09.2015.

РИА. НОВОСТИ. Кризис с мигрантами в Европе в 2015–2016 годах. (URL: <https://ria.ru/spravka/20160414/1410128475.html>).

«Хавала»: как мигранты расплачиваются с контрабандистами от 06.05.2016. (URL: <http://inosmi.ru/social/20160506/236414044.html>)

Источники по данным «теневой экономики»

Jordan. BTI 2016 Jordan Country Report (URL: https://www.bti-project.org/fileadmin/files/BTI/Downloads/Reports/2016/pdf/BTI_2016_Jordan.pdf)

Saudi Arabia. Underground economy big cause of unemployment от 05.01.2016 (URL: <http://www.arabnews.com/saudi-arabia/news/860401>)

Tunisia. In Tunisia, Seeds of Terror Attacks Come from Within by Youssef Mahmoud от 07.2015 (URL: <https://theglobalobservatory.org/2015/07/tunisia-sousse-essid-islamic-state/>)

Egypt. Informal system is a ‘structural defect’ of Egypt’s economy: Al-Diwani от 06.2014 (URL: <http://www.dailynewseggypt.com/2014/06/02/informal-system-structural-defect-egypts-economy-al-diwani/>).

Morocco. Roland Berger assesses size of the Moroccan informal economy от 05.2016 (URL: <http://www.consultancy.uk/news/12010/roland-berger-assesses-size-of-the-moroccan-informal-economy>)

Algeria. Amid heat of Arab Spring, Algeria purges street vendors от 12.10.2012 (URL: <http://thepeninsulaqatar.com/news/views-in-news/210477/amid-heat-of-arab-spring-algeria-purges-street-vendors>).

Lebanon. Year in Review. The business year. 2015 (URL: <https://www.thebusinessyear.com/Content/Publication/5bfbe98b-909f-4f8f-b750-f97a7efbec3e.pdf>)

Iraq. от 2012. (URL: <http://www.irfad.org/iraq-labor-force/>)

Libya. Political economy of Libya after the Qadhafi regime Emilie Combaz от 14.02.2014 (URL: <http://www.gsdr.org/docs/open/hdq1084.pdf>)

Syria. Hamoud al-Mahmoud. The War Economy in the Syrian Conflict: The Government’s Hands-Off Tactics от 12.2015) URL: <http://carnegieendowment.org/2015/12/15/war-economy-in-syrian-conflict-government-s-hands-off-tactics-pub-62202>)

Yemen. от 16.08.2016 (URL: <https://chronicle.fanack.com/yemen/economy/>)

Газетдинов М. Х.

*доктор экономических наук, профессор,
Казанский государственный аграрный университет
e-mail: mirsharip@yandex.ru*

Семичева О. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Казанский государственный аграрный университет
e-mail: ms.o.semicheva@mail.ru*

Газетдинов Ш. М.

*кандидат экономических наук, доцент,
Казанский государственный аграрный университет
e-mail: sham_gaz@mail.ru*

Предпосылки формирования территориальных систем в условиях модернизации экономики

В статье рассматриваются факторы, влияющие на формирование территориальных систем в условиях модернизации экономики и развития научно-технического прогресса. Обсуждаются взаимосвязи социальных и территориальных факторов с развитием межотраслевых и территориальных форм организации производства, значение урбанизации в формировании территориальной структуры и обеспечении определенного стандарта жизнедеятельности в сельских территориях.

Ключевые слова: *аграрный сектор экономики, модернизация, сельская территория, территориальное управление.*

Gazetdinov M. KH.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Kazan state agricultural university*

Semicheva O. S.

*PhD (Economics), associate professor,
Kazan state agricultural university*

Gazetdinov Sh. M.

*PhD (Economics), associate professor,
Kazan state agricultural university*

Prerequisites of forming of territorial systems in the conditions of upgrade of economy

In the article the factors influencing forming of territorial systems in the conditions of upgrade of economy and development of scientific and technical progress are considered. Interrelations

of social and territorial factors with development of cross-industry and territorial forms of production organization, value of an urbanization in forming of territorial structure and providing a certain standard of activity in the rural territories are discussed.

Keywords: *agrarian sector of economy, upgrade, rural territory, territorial administration.*

Необходимость экологически и социально сбалансированного подхода к модернизации предъявляет ряд требований к формированию концепции и стратегии развития сельских территорий. Сам термин «сельская территория» перестает быть просто общим названием для промежуточных уровней территориальной структуры социально-экономической системы или совокупности природных, социальных и технических явлений на данной территории. В результате формируется специфический комплекс экономических, социальных, экологических и научно-технических аспектов, который и является ядром территориальной системы как особого субъекта модернизации [1].

Все это на практике предполагает коренное изменение структуры и направленности воспроизводственного процесса, оказывающее влияние на все стороны социально-экономического развития, в том числе и на его территориальную структуру. Однако настоящее время это влияние проявляется еще недостаточно, что связано, в первую очередь, с общим недостаточным развитием модернизации, наличием ряда противодействующих факторов, обуславливающих тенденцию к продолжению экстенсивного роста в условиях, когда источники его уже исчерпаны, и, во-вторых, с особым положением и интеллектуальной традицией («парадигмой») территориального анализа, который сформировался исторически как определенная альтернатива отраслевого подхода и который ставит во главу угла преимущественно неэкономические ценности, такие как географическая равномерность, оптимальный размер сельских поселений, территориальная стабильность населения и т.п.

Положение осложняется тем, что на современном этапе постепенно исчерпываются внутриотраслевые источники развития аграрного сектора экономики и соответствующие им формы обобществления. Соответственно становится актуальной задача перехода к межотраслевым и территориальным формам кооперации средств на развитие инфраструктуры. Обострение в перспективе общего дефицита трудовых ресурсов делает, в частности, малоэффективной нынешнюю стратегию переманивания кадров, вместо индивидуального подбора кадров каждым предприятием должна развиваться практика совместного развития территориальных систем подготовки специалистов и трудовых ресурсов в интересах всех организаций сельских территорий.

В этих условиях требует существенного изменения подход к анализу территориальных систем и соответственно — концепция сельских территорий. В ней должны найти большее отражение критерии экономической эффективности, преимущества территориальной концентрации производства и населения, территориально-производственных агропромышленных комплексов, сохранения населенных мест. И, напротив, должны отойти на задний план те установки территориального анализа, которые не соответствуют требованиям модернизации, такие как уже упомянутое экстенсивное развитие аграрных формирований, автономное развитие больших городов, отсутствие учета экономических эффектов и потерь.

Упор на модернизацию и территориальную рационализацию как основное содержание экономического развития территориальных систем отнюдь не снижает значения все более установившегося представления о иерархических территориальных образованиях как звеньях социально-экономической системы, ответственных, в первую очередь, за комплексное социальное развитие населения на данной территории. Реализация социальной функции сельской территории может быть успешной лишь в том случае, если в отношениях с производством, в частности, с сельским хозяйством она не выступает в роли простого «просителя» ресурсов. Экономические позиции сельской территории будут еще прочнее, если она через систему муниципальных органов управления будет играть более активную роль в процессах налаживания межотраслевого взаимодействия, выявлять общие интересы различных отраслей (и связанный с ними эмерджентный эффект) через систему координации, упорядочения и, в необходимых случаях, ограничения (либо, напротив, компенсации) их особых, «частных» интересов.

Следует отметить, что сами социальные цели территориального развития замыкаются сегодня на модернизацию, поскольку прогресс в сфере социальных отношений требует сейчас коренного изменения отношения к труду, укрепления дисциплины труда и производства, создания атмосферы культурной работы на всех уровнях хозяйственной деятельности и управления.

Социальная функция сельских территорий может быть правильно понята только в контексте общего развития социальной системы общества в целом, которое выражается в дальнейшем развертывании общегосударственных систем образования, здравоохранения, культуры, учреждений организованного отдыха, благоустройства территории и т. п. [2]. Масштаб соответствующих изменений и необходимость в

этой связи пересмотра многих приоритетов, особенно в распределении капитальных вложений, делают указанную сферу полем приложения, прежде всего, программных методов планирования и управления, с участием таких центральных органов, как Государственный комитет по труду и социальным вопросам, Министерство здравоохранения, Министерство сельского хозяйства, Министерство культуры и др.

В условиях модернизации значительно усиливается влияние условий труда, быта и отдыха работающего населения на содержание и конечные результаты хозяйственной деятельности. Комплексное изменение этих условий все больше выступает как основа, ядро всего управления социально-экономическим развитием, формирования образа жизни. Этим определяется растущее значение территориальных факторов. Именно через территорию достигается необходимая для роста эффективности взаимосвязка социальных целей со структурой деятельности. От принятой модели социально-пространственной среды, поскольку целостность человеческого развития может быть достигнута только на основе комплексного формирования территориальных условий труда, быта и отдыха, во многом зависит само содержание (структура) и степень социальной и трудовой активности.

Значение территориальных факторов не сводится, однако, к ускорению модернизации. С ними связано обеспечение одной из важнейших пропорций развития общества — сбалансированности между производственно-экономическим и социальным развитием социально-экономических систем на всех уровнях территориальной иерархии, начиная с отдельного сельского поселения и заканчивая крупными экономическими районами, республиками и страной в целом. Эта задача не может быть непосредственно решена в рамках отраслевого или программного управления; она требует специфической активности самих сельских территорий, городов и республик (областей).

При этом на долю управления сельских территорий выпадают, в первую очередь, такие функции, как обеспечение общих условий функционирования аграрной системы, рациональное использование и охрана природных ресурсов, воспроизводство жизненных условий населения и факторов трудовой активности [3].

Только на территориальной основе возможно и общественно целесообразное выравнивание условий жизни при их максимальном разнообразии. Объективным механизмом этого двуединого процесса служит урбанизация. Формируя единую социально-пространственную среду, основанную на разнообразии выбора и интенсивном общении,

она делает императивом определенный стандарт жизнедеятельности («городской образ жизни»).

С территорией связаны различия пространственного положения индивидов (и социальных групп), образующие важный и недостаточный еще учитываемый компонент общественного благосостояния. Способы жизнедеятельности, так же как и способы производства, определены в пространстве. Здесь следует различать два аспекта:

- зависимость благосостояния от природных условий и индивидуальных наклонностей при равном доступе к благам и услугам;
- исторически унаследованные или вновь развивающиеся различия доступности мест труда, обслуживания и отдыха, выражающиеся в получении одного и того же набора благ с неодинаковыми издержками или (чаще) в территориально обусловленной дифференциации структуры потребления и образа жизни.

Центральной категорией территориального анализа благосостояния безусловно является доступность. Выбор места работы, возможности получения образования, отдыха и т. д. различаются между сельскими территориями. В совокупности эти различия формируют тип социально-пространственной среды, определяющий предметные, экологические и социально-экономические условия жизнедеятельности [4]. От доступности благ и услуг (включая информацию) зависит осуществление жизненных планов. Этим определяется важная социальная функция данной категории, тесная связь ее с процессом урбанизации и формами расселения.

Развитие территориального управления тесно смыкается с задачей ориентации социально-экономического механизма на реализацию широкого круга социальных, культурных, экологических и других ценностей и целей. Речь идет об обеспечении дальнейшего значительного роста производства в неразрывной связи с гармоничным развитием личности и сохранением окружающей среды. Отраслевой принцип выступает здесь как специализированный элемент системы управления, ответственный за осуществление, главным образом, производственно-экономических ценностей и целей. Направление его развития определяется интенсификацией, упорядочением доступа к ресурсам (включая распространение принципа платности), повышением экономических обязательств аграрных формирований перед другими звеньями социально-экономической системы (территориальными, программными, общественными организациями), непосредственно отвечающими за рост благосостояния и реализацию социальных целей.

Следовательно, роль территориальных систем в обеспечении перехода к интенсивному экономическому росту нельзя снизить. Попытки обеспечить всестороннее развитие личности на путях усложнения функций производственной социальной ячейки — трудового коллектива — основаны, на наш взгляд, на серьезной недооценке проблемы. Практика формирования трудовых коллективов показала, что целый ряд вопросов совершенствования образа жизни, таких как развитие общего и специального образования, культурного и бытового обслуживания, общественного транспорта и др., не может быть эффективно решен в рамках конкретного предприятия и отрасли, требует комплексного решения в масштабах территориальных единиц [5].

В то же время реализация активной роли территориальных факторов в процессе модернизации не достигается автоматически; она требует диверсификации производства, и соответственно внесения ряда изменений как в концепцию развития сельских территорий, так и в практику распределения ресурсов [6].

Новая концепция развития сельских территорий и предпринимательской деятельности в ней должна отвечать условиям рыночной экономики и научно-технического прогресса. На смену односторонне ресурсным и технико-производственным трактовкам должно прийти адекватное представление о территории [7]. Территориальное развитие предстает при этом как процесс реализации жизненных планов населения на данной территории, а управление им — как задача создания оптимальной социально-пространственной сферы для функционирования производства и развития личности. Важно отметить, что в качестве основы понимаемого таким образом территориального развития выступает урбанизация. На языке социально-пространственных форм она выражает динамику коренных структурных характеристик человеческой деятельности, таких как степень концентрации, интенсивность, разнообразие. С урбанизацией связано, в том числе, развитие жизненных планов сельского населения в долгосрочной перспективе. Результат урбанизации — сеть городов — образует опорный каркас современных региональных систем. Поэтому только на основе анализа урбанизации могут быть правильно намечены стратегические направления совершенствования сельских территориальных систем.

Признание определяющего воздействия урбанизации на процессы территориального развития требует перестройки территориального анализа: во главу угла его должно быть положено изучение конкретных механизмов модернизации хозяйственной деятельности и общения, скла-

дывающихся в условиях городской концентрации производства и населения. Анализ специфических эффектов такой концентрации в аграрном секторе экономики и оценка информационного потенциала городской среды образуют первую задачу такого исследования.

Необходимым следствием научно-технического прогресса становится экспансия промышленности и населения крупнейших городов на все более обширные пригородные территории. Данное направление выделяется в качестве генеральной, объективно неизменяемой линии прогрессивной эволюции расселения, с которой должна согласовываться территориальная политика. Формирование обширных пригородных зон интенсивного освоения все более выступает и в качестве главного направления преодоления социально-экономических различий между городом и деревней.

С модернизацией связано существенное изменение не только концепции, но и стратегии территориального развития. Процесс модернизации, усиливая социальную направленность хозяйственного развития, ведет к значительному повышению роли территориального планирования и управления [8]. Он оказывает влияние на все стороны стратегии развития сельских территорий, начиная с ее общей цели. Такой целью является обеспечение территориальных условий интенсификации общественного производства посредством достижения сбалансированности отраслевых предложений по местным ресурсам, опережающего развития производственной и социальной инфраструктуры, разработки и внедрения в практику дифференцированных по муниципальным образованиям нормативов условий проживания и благоустройства территории. При этом возникают новые задачи, связанные с решением вопросов размещения производительных сил и расселения, с более широким использованием факторов территориальной концентрации и специализации. Решающую роль в этом призвано сыграть развитие территориальной структуры агропромышленных объединений, особенно размещение перерабатывающих и специализированных предприятий в пригородных зонах крупных городов и промышленных узлов. Только на этой основе, внося соответствующие изменения в систему территориального учета, планирования и управления, можно перейти к развитию новой, прогрессивной формы размещения производства и расселения — территориальных зон интенсивного освоения.

И, наконец, важным направлением структурной политики должно стать формирование на основе интеграции финансово-промышленных групп с аграрным производством и развития территориального

управления в муниципальных образованиях как прогрессивной формы размещения производительных сил и фактора территориальной модернизации общественного производства.

Используемые источники

1. Газетдинов М.Х., Хабиров Р.С. Модернизация аграрного сектора экономики и развитие сельских территорий // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – № 3. – С. 60–63.
2. Лапин Н.И. Человеческое лицо модернизации // Человек. – 2011. – № 6. – С. 5–18.
3. Газетдинов М.Х., Закиров Р.М. Перспективы развития экономики сельских территорий // Научное обозрение. – 2012. – № 5. – С. 563–568.
4. Газетдинов М.Х. Концептуальные подходы развития сельского хозяйства и сельских территорий / М.Х. Газетдинов, А.П., Тимофеев, Р.М. Закиров // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2010. – Т. 5. – № 2 (16). – С. 22–24.
5. Газетдинов Ш.М. Концептуальные основы развития малого и среднего предпринимательства в аграрном секторе экономики // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – С. 469.
6. Газетдинов М.Х. Диверсификация как форма организации производства и управления в сельских территориях / М.Х. Газетдинов, Р.М. Закиров // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 7. № 3 (25). – С. 9–15.
7. Газетдинов М.Х. Диверсификация предпринимательской деятельности в сельских территориях / М.Х. Газетдинов, А.П. Тимофеев // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 27. – С. 142–149.
8. Жеребин В.М. Модернизация экономики и занятость населения // Вопросы статистики. – 2011. – № 10. – С. 19–30.

Гладкова В. Е.

*доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование», профессор,
e-mail: gladkovave@mail.ru*

Жариков В. В.

*доктор экономических наук, профессор, Академик «МАОП»,
ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»,
кафедра «Менеджмент организации»
e-mail: valera_zharikov@mail.ru*

Зинюк А. И.

*ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»,
магистрант 2-го года обучения
e-mail: anastasia22@mail.ru*

Современные стили и методы управления персоналом в России

Экономическая устойчивость предприятий различного типа и их поступательное движение к цивилизованному рынку зависит от многих факторов, среди которых важнейшее место занимают такие инструменты влияния, как стиль и методы управления. Управление предприятием в таких условиях требует новых стилей лидерства, методов и форм организации эффективной работы.

Ключевые слова: *стили и методы управления, управление, кадры, персонал, предприятие, организация.*

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship,
«Finance, Credit and Insurance» department, professor*

Zharikov V. V.

*Doctor of Science (Economics), professor, Academician of «МАОП»,
Moscow State humanitarian-Economic University,
«Management of organization» department*

Zinuk A. I.

Moscow State humanitarian-Economic University, magistant

Modern styles and methods of personnel management in Russia

The economic sustainability of enterprises of different types and their progressive movement towards a civilized market depends on many factors, among which an important place occupied by such instruments of influence, as the style and methods of management. Enterprise management under such conditions requires new leadership styles, methods and forms of organization for effective work.

Keywords: *styles and methods of management, management, personnel, personnel, enterprise, organization.*

Осуществляемые в России экономические реформы существенно изменили статус предприятия. Рынок ставит предприятие в новые отношения с государственными организациями, с производственными и другими партнёрами, работниками. Устанавливаются новые экономические и правовые регуляторы. В связи с этим меняются отношения между руководителями предприятий, руководителями и подчинёнными, между всеми работниками внутри предприятия. Меняется отношение к персоналу предприятий, т.к. социальная направленность экономических реформ поворачивает их лицом к человеку, персоналу предприятий.

Новый подход к управлению персоналом базируется на признании приоритета личности перед производством, перед прибылью, перед интересами предприятия, фирмы, учреждения, организаций. Именно такая постановка вопроса теперь составляет культуру управления. В соответствии с ней все системы управления нацелены на более полное использование способностей работника в процессе производства, что является основой эффективной деятельности предприятия (организации, фирмы) [1].

Действительно, использование вещественного фактора производства зависит от уровня развития работника, совокупности его профессиональных знаний, умений, навыков, способностей и мотивов к труду. Вот почему без психологических знаний о личности не обойтись. Суть этих изменений в том, что люди — персоны, личности — рассматриваются как конкурентное богатство компании, которое надо создать, беречь и умножать.

Работа менеджера представляется как выполнение управленческих функций в системе «человек-человек». Это накладывает свой отпечаток на выбор стиля руководства фирмой. Невозможно с высокой степенью вероятности прогнозировать управленческую деятельность, поскольку каждая личность, на которую направлено управляющее воздействие, по своему уникальна, а ее поведение в пространстве и време-

ни зависит как от субъективных, так и от объективных факторов. Поэтому использовать такой тонкий инструмент менеджмента, как стиль управления, следует с большой осторожностью и на высоком профессиональном уровне.

Управленческая деятельность, как и любая иная деятельность, может характеризоваться разным уровнем ее качественных параметров, выполняться с большей или меньшей эффективностью. Это определяется многими факторами, но в первую очередь зависит от тех личностных и профессиональных качеств руководителя, необходимость в которых определяется содержанием и характером управленческой деятельности. Характеристики руководителя – это те свойства индивида, которые выступают в функции способностей, но не являются ими. Вместе с тем их влияние и на успешность управленческой деятельности, и на саму возможность ее осуществления, и на предпочтение личностью этой деятельности в качестве своего профессионального выбора чрезвычайно велико. Личность руководителя можно представить в виде трех групп характеристик, которые составляют: биографические характеристики, способности и черты личности (рисунок 1).

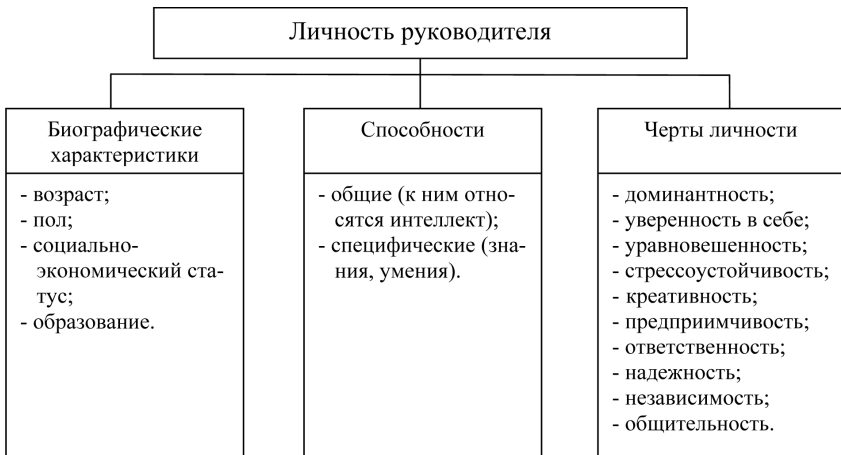


Рис. 1. Характеристика личности руководителя [2]

Данные характеристики очень важны для руководителя. Эффективный руководитель должен обладать разнообразными знаниями в области управления и бизнеса, специальных наук, связанных с деятельностью компании, иностранными языками. В настоящее время руководители стремятся овладеть не только специальными знаниями, но

и экономическими, юридическими. В нашей стране повысилась необходимость у руководителей в знании иностранных языков. Этому способствовало сотрудничество многих предприятий с аналогичными иностранными организациями. И руководитель как лицо организации должен в совершенстве обладать хотя бы одним общепринятым английским языком. Повысился интерес у руководителей и к психологическим вопросам управления. Многие из них проходят обучение и стажировку в престижных западных школах бизнеса.

При этом стиль руководства выражается в том, какими приемами руководитель побуждает коллектив к инициативному и творческому подходу к выполнению возложенных на него обязанностей, как контролирует результаты деятельности подчиненных.

Принятый стиль руководства может служить характеристикой качества деятельности руководителя, его способности обеспечивать эффективную управленческую деятельность, а так же создавать в коллективе особую атмосферу, способствующую развитию благоприятных взаимоотношений и поведения. Правильно выработанный стиль руководства, соответствующий сложившейся ситуации, способен преодолеть трудности и привести систему к неожиданно высоким конечным результатам.

Четко классифицировать стили управления весьма трудно, так как каждая организация имеет свои неповторимые специфические особенности, и каждый руководитель уникален, наделен своими неповторимыми способностями, талантами.

Традиционно различают следующие стили управления: авторитарный (он же автократический, административный, волевой, директивный), сосредоточенный исключительно на работе (одна крайность); демократический (он же коллегиальный, товарищеский) и либеральный (свободный, нейтральный, анархический, попустительский, невмешивающийся, разрешительный, формальный, номинальный), сосредоточенный на человеке (другая крайность) (рисунок 2).

Популярна графическая интерпретация стилей руководства (рисунок 3), которая получила название «решетка менеджмента» и наглядно раскрывает суть этих стилей.

Предложенная американскими учеными Р. Блейком и Д. Моутоном «решетка менеджмента» в своеобразной «системе координат» отражает рассмотренные выше стили руководства и наглядно демонстрирует, что идеальным, самым продуктивным должен быть стиль с координатами 9—9, когда наиболее полно учитываются нужды производства и потребности коллектива.



Рис. 2. Характеристика стилей управления [3]



Рис. 3. Стили управления на решетке менеджмента [2]

Сравнивая приведенные выше стили управления и вспоминая всеобщее ликование при переходе от социалистического пути развития к демократизации общества, можно сделать якобы обоснованный вывод в пользу демократического стиля управления. Но вот что пишет

крупный немецкий социолог Д. Сцелл: «Сегодня с откатом к авторитаризму в общей политике демократия сама по себе не представляет больше ценности. Оценка негативного воздействия демократии в экономических терминах стала распространенным явлением. Современный всемирный кризис объясняется некоторыми хорошо известными авторами как результат государства всеобщего благосостояния, т.е. слишком большого участия народа. Элитарность снова вернулась. Социальные различия стали предметом гордости». Много спорного в этом утверждении, но и в России демократические деятели, как и многие их лозунги, потерпели фиаско.

Очевидно, что ни один стиль руководства не является универсальным для любой производственной ситуации. Чаще встречаются смешанные, гибридные стили, нередки случаи, когда авторитарный по своим убеждениям начальник внешне ведет себя весьма демократично: вежлив, приветлив, готов выслушать мнение коллег, но его решения давно готовы и ни в чьих рекомендациях он не нуждается. При возникновении экстремальных ситуаций либеральный, «добрый и мягкий» руководитель обязан проявить свою волю, и тогда его стиль управления организацией будет жестким, авторитарным. Если же коллектив состоит из высококвалифицированных сплоченных специалистов своего дела, то авторитарный стиль в этом случае будет явно неуместным.

Умение быть пластичным, многовариантным, искусно владеть всеми регистрами стилей руководства – высокое мастерство. Каждый руководитель неповторим, имеет свой жизненный и производственный опыт, свои принципы, идеалы, и рекомендовать ему какой-либо стиль управления как эталонный было бы ошибкой, тем более что далеко, не всегда эти стили проявляются в явном, чистом виде.

Направленность методов управления всегда одна и та же – они направлены на людей, осуществляющих различные виды трудовой деятельности – на персонал организаций (предприятий, компаний, фирм).

Традиционно выделяют административные, экономические и социально-психологические методы (рисунок 4) [3].

Административные методы являются способом осуществления управленческих воздействий на персонал и базируются на власти, дисциплине и взысканиях. Они ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека трудиться в определённой организации и т.п. Эти методы воздействия отличает прямой характер воздействия: любой рег-



ламентирующий или административный акт подлежит обязательному исполнению.

Экономические методы носят косвенный характер управленческого воздействия. Такими методами осуществляют материальное стимулирование коллективов и отдельных работников; они основаны на использовании экономического механизма.

Экономические методы должны базироваться на товарно-денежных отношениях рыночной экономики, что вызывает необходимость нового теоретического обоснования роли экономических методов.

Путём совместного анализа экономических законов и категорий, товарно-денежных отношений и принципов рыночной экономики была разработана новая схема классификации экономических методов управления (рисунок 5).

Для достижения поставленных целей необходимо чётко определить критерии эффективности и конечные результаты производства в виде совокупности показателей, установленных в плане экономического развития. Таким образом, роль экономических методов заключается в увязке перечисленных выше категорий и мобилизации трудового коллектива на достижение конечных результатов.

Рынок труда является неотъемлемой частью рыночной экономики и представляет собой совокупность экономических отношений,

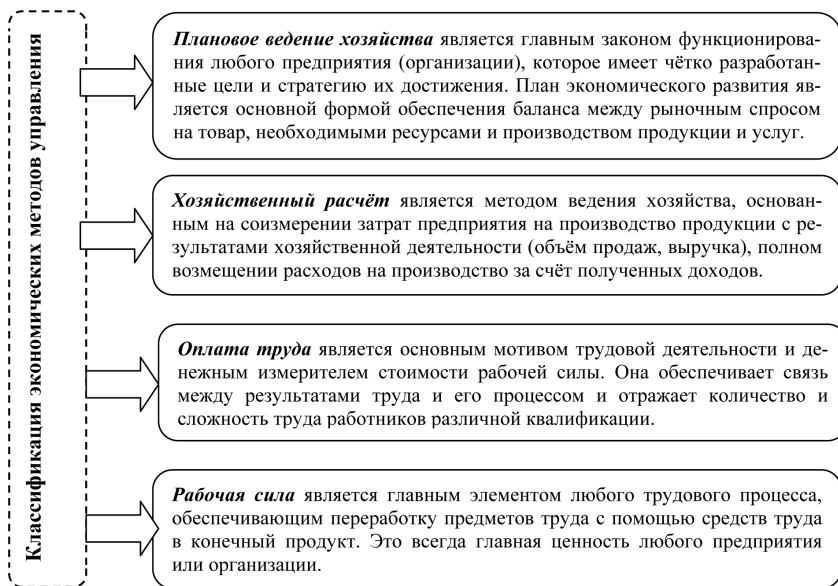


Рис. 5. Схема классификации экономических методов управления [3, 1]

складывающихся в сфере обмена. Он является составной частью механизма формирования и изменения пропорций общественного воспроизводства, предопределяет распределение рабочей силы пропорционально структуре общественных потребностей и уровню материального производства, обеспечивает поддержание равновесия между спросом на труд и предложением рабочей силы, формирует резервы в сфере обращения и позволяет увязать экономические интересы субъектов трудовых отношений.

Одной из составляющих на рынке труда, наряду со спросом и предложением, является цена на рабочую силу. Оплачивая рабочую силу как дорогой товар, собственник стремится наиболее эффективно её использовать и это только увеличивает цену на рабочую силу.

Социально-психологические методы — это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, базирующиеся на использовании закономерностей социологии и психологии. Объектом воздействия этих методов являются группы людей и отдельные личности. По масштабу и способам воздействия эти методы можно разделить на две основные группы: социологические методы, которые направлены на группы людей и их взаимодействия в процессе производства (внешний

мир человека); психологические методы, которые направлены воздействуют на личность конкретного человека (внутренний мир человека) [4]. Однако эффективное управление человеческими ресурсами, состоящими из совокупности высокоразвитых личностей, предполагает знание как социологических, так и психологических методов [5].

Элементы, регулируемые с помощью социологических методов, включают [6, 7]:

- Социальное планирование обеспечивает постановку социальных целей и критериев, разработку социальных нормативов (уровень жизни, оплата труда, потребность в жилье, условия труда и др.) и плановых показателей, достижение конечных социальных результатов.
- Социологические методы исследования составляют научный инструментарий в работе с персоналом, они предоставляют необходимые данные для подбора, оценки, расстановки и обучения персонала и позволяют обоснованно принимать кадровые решения.
- Личностные качества характеризуют внешний образ сотрудника, который достаточно стабильно проявляется в коллективе и является неотъемлемой частью социологии личности.
- Мораль является особой формой общественного сознания, регулирующего действия и поведение человека в обществе с помощью нравственных норм.
- Партнерство составляет важный компонент любой социальной группы и заключается в налаживании разнообразных форм взаимоотношений, на базе которых организуется общение людей.
- Соревнование является специфической формой общественных отношений и характеризуется стремлением людей к успеху, первенству, достижениям и самоутверждению.
- Общение — это специфическая форма взаимодействия людей на основе непрерывного обмена информацией.
- Переговоры — это специфическая форма человеческого общения, когда две или более сторон, имеющие различные цели и задачи, пытаются увязать между собой различные интересы на основе продуманной схемы разговора (диалога) и, как правило, избегают прямого конфликта.
- Конфликт — форма столкновения противоположных сторон, имеющая свой сюжет, композицию, энергию, которые по ходу действия трансформируются в кульминацию и развязку и

заканчиваются положительным или отрицательным решением проблемы.

Итак, знание социологических методов управления позволяет руководителю коллектива объективно осуществлять социальное планирование, регулировать социально-психологический климат, обеспечивать эффективные коммуникации и поддерживать на хорошем уровне корпоративную культуру.

Регулирование с помощью психологических методов, включает в себя следующие элементы:

Психологическое планирование составляет новое направление в работе с персоналом по формированию эффективного психологического состояния коллектива предприятия. Оно исходит из необходимости концепции всестороннего развития личности человека, устранения негативных тенденций деградации отсталой части трудового коллектива. К наиболее важным результатам психологического планирования относят:

- формирование подразделений («команд») на основе психологического соответствия сотрудников;
- комфортный психологический климат в коллективе;
- формирование личной мотивации людей исходя из философии предприятия;
- минимизацию психологических конфликтов (скандалов, обид, стрессов, раздражений);
- разработку служебной карьеры на основе психологической ориентации работников;
- рост интеллектуальных способностей членов коллектива и уровня их образования;
- формирование корпоративной культуры на основе норм поведения и образов идеальных сотрудников.

Целесообразно, чтобы психологическое планирование и регулирование выполняла профессиональная психологическая служба предприятия, состоящая из социальных психологов.

Нестабильность экономического состояния предприятия, финансовые трудности, несвоевременная выплата заработной платы, длительные простои, конечно, не способствуют поддержанию хорошего социально-психологического климата, т.к. руководитель значительно больше времени вынужден уделять не человеческому общению и функциям управления персоналом, а непосредственно производству, маркетингу, финансам, т.е. другим функциям [8].

Руководитель должен быть незаурядной личностью, мастерски владеющей искусством общения, убеждения, диалога, иметь острый, неординарный ум и солидную эрудицию во всех сферах жизни и знаний. Любой руководитель работает в первую очередь с людьми, он обязан знать все тонкости «человеческой инженерии» и владеть обширными гуманитарными, человековедческими знаниями [9, 6].

Современный подход к организации представляет собой сбалансированное сочетание человеческих ценностей, организационных изменений и непрерывных адаптаций к изменениям внешней среды.

Опытные руководители знают, что каждый член группы, получившей конкретное задание, будет реагировать на него по-своему, иногда и непредсказуемым образом. Поступки людей зависят не только от необходимости или их явных желаний, но и от скрытых в подсознании или приобретенных в результате воспитания многих сложных субъективных факторов. У одних людей заметна власть привычки, традиции, целой системы предрассудков и стереотипов поведения, другие поступают так, а не иначе, под влиянием нравственных принципов, социальных или политических идеалов. Человек реагирует на внешние события чаще всего импульсивно, без глубокого анализа причин и следствий. Образование, воспитание, возраст, опыт и многие другие факторы определяют реакции личности на среду. Руководитель должен знать сложность мотивационных тенденций личности и не удивляться неадекватности реакции людей на управляющие воздействия.

Человеческий потенциал, способность руководителя правильно поставить цель и эффективно распорядиться ресурсами становятся главным фактором успеха организации. На первый план выдвигаются проблемы управления человеческими ресурсами организации. Индивидуальный подход к человеку позволяет предприятию достичь лучших результатов.

Талантливый руководитель всегда выступает в роли примера для подражания среди подчиненных, коллег, равных по должности, и даже для своих начальников. Оригинальные методы управления и нормы поведения трудно передать путем бесед и нравоучений, они более эффективно передаются путем поведения, действий, которые можно наблюдать постоянно во время рабочих контактов.

Используемые источники

1. Мотивация персонала. Практические задания / Одегов Ю.Г. и др. – 2011. – 640 с.
2. Менеджмент. Практикум / Под ред. Ивановой Л.В. – 2012. – 191 с.

3. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Базарова Т.Ю., Ерёмкина Б.Л. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.
4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. Шеметова П.В. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. 312 с.
5. Жариков В.В., Гришина В.А. Мотивация в условиях кризиса: управление демотивированным персоналом и сохранение штата сотрудников (тезисы) // Повышение эффективности муниципального управления в условиях реформирования: опыт, проблемы, перспективы: материалы научно-практической конф. — Тамбов: Изд-во ИП Чеснокова А.В., 2009. — С.187–190.
6. О моделировании процессов самоуправления Гладкова В., Жариков В. Самоуправление. — 2014. — № 10. — С. 25–28.
7. Жариков В.В. Инвалиды на рынке труда и управление процессом их трудоустройства в регионе. (статья) // Вестник «МГГЭИ». — № 1 (13). — 2013. — С. 44–51.
8. Стимулы и ограничения предпринимательской активности в отечественной экономике Гладкова В.Е., Репкина О.Б. Сервис в России и за рубежом. — 2016. — Т. 10. — № 1 (62). — С. 11–19.
9. Мониторинг финансового состояния предприятия Гладкова В.Е., Жариков В.В. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2015. — Т. 6. — № 3-1 (23). — С. 28–32.

Кирюшин С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»», филиал (г. Нижний Новгород),
кафедра «Производственный менеджмент и логистика», доцент
e-mail: skir_nn@mail.ru*

Развертывание политики лин-менеджмента

В статье теоретически обосновано развертывание политики лин-менеджмента организации, систематизированы концептуальные различия лин-менеджмента и организационного развития, сопоставлены условия и возможности синхронизации организационного развития и развертывания политики лин-менеджмента. Отражена основная идея организационного развития, раскрыты стадии и содержание программ организационного развития, охарактеризовано стратегическое применение Хосин Канри, разработана укрупненная карта развертывания политики лин-менеджмента. Сформулирован вывод о стратегической целесообразности развертывания политики лин-менеджмента в деятельности организаций.

Ключевые слова: *лин-менеджмент, развертывание политики, организационное развитие, карта, хосин канри.*

Kirushin S. A.

*PhD (Economics), associate professor,
National Research University Higher School of Economics, Nizhny Novgorod,
associate professor of Production management and logistics department*

Deployment of policy of lean management

In the article expansion of policy of lean management of the organization is theoretically proved. In the article the conceptual distinctions of lean management and organizational development are systematized, conditions and possibilities of organizational development and deployment of policy of lean management are compared. The paper reflects the main idea of organizational development, the author opened stages and contents of programs of organizational development, characterized strategic application of Hoshin Kanri, the policy deployment map of lean management is developed. In the article a conclusion about strategic expediency of expansion of policy of lean management in activity of the organizations is formulated.

Keywords: *lean management, policy deployment, organizational development, map, hoshin kanri.*

В процессе становления концепции организационного развития ключевым аспектом явился инновационный процесс, вносящий изменения в структуры организаций и направленный на достижение в организационных системах состояния равновесия, устойчивости. Концепция организационного развития стремилась восполнить недостаточность наличия лидеров или малых групп, которые изначально рассматрива-

лись, как основные условия преобразований и реформ организаций. В рамках современной инновационной парадигмы организационного развития ее методологической основой может выступать управление изменениями и управление человеческими ресурсами.

Концептуально теория организационного развития выстраивалась на трудах Курта Левина, ключевых теоретических положениях научных работ Уоррена Бенниса, Эдгара Шайна, Ричарда Бекхарда и ряда других известных ученых.

Современными концептуальными положениями организационного развития являются:

- соединение ключевых направлений изучения и исследований поведения персонала;
- разработка и реализация стратегии обучения организации, сориентированной на альтернативы управленческих решений в зависимости от факторов внешней среды;
- изменение организационной культуры на основе консалтинга.

Определение организационного развития варьируется в широком диапазоне от научной теории до особого вида деятельности.

Организационное развитие — научная теория, основанная на применении поведенческого подхода в сочетании с гуманистическими принципами, направленная на планомерное проведение изменений в рамках подразделений организации с целью повышения эффективности работы организационных систем ¹.

Организационное развитие — запланированное усилие, направленное на организацию в целом, управляемое «сверху» и призванное повысить организационную эффективность и здоровье, через серию интервенций в организационные процессы и культуру ².

Организационное развитие представляет особый вид деятельности, который направлен на упорядочение производственных и управленческих процессов на современном предприятии ³.

¹ Кэрролл М. Э. Организационное развитие (Organizational development) [Электронный ресурс] // Государственное управление. Словарь-справочник. ООО «Издательство «Петрополис», 2000 [сайт]. URL: http://dps.smrllc.ru/Int_Encycl/Org_developm.htm (дата обращения: 12.07.2016).

² Бекхард Р. Организационное развитие (ОР) [Электронный ресурс] // Портал Trainings.ru [сайт]. URL: <http://www.trainings.ru/library/dictionary/organizatsionnoeobuchenie/> (дата обращения: 12.07.2016).

³ Клягин С.В. Организационное развитие — новая профессия на рынке труда в России [Электронный ресурс] // Бизнес Инжиниринг Групп [сайт]. URL: http://www.bigc.ru/publications/other/org_culture/org_razv_new_pr_russia.php (дата обращения: 12.07.2016).

Основная идея организационного развития изначально заключалась в привлечении консультанта в организацию, который способен помочь сотрудникам, как минимум:

- выявить барьеры организационного развития;
- проанализировать причины и факторы, препятствующие качественному выполнению работы;
- обеспечить условия подготовки организационных изменений.

Ключевую идею организационного развития в административном менеджменте иллюстрирует рисунок 1.

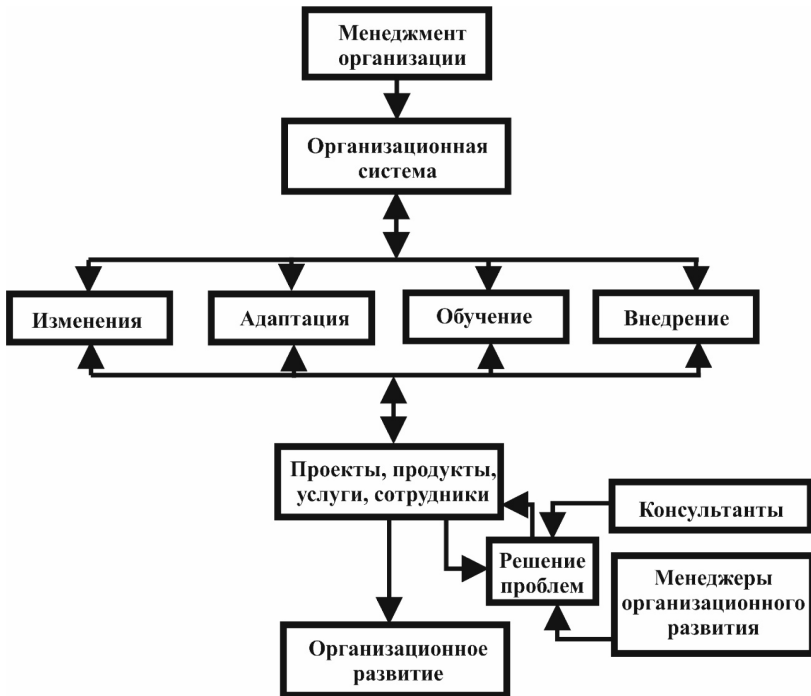


Рис. 1. Базовая идея организационного развития в административном менеджменте

Ключевая идея, отраженная на рисунке 1, состоит в том, что организационное развитие предлагает сфокусироваться на решении проблем при помощи внешних консультантов и внутренней поддержке административных менеджеров организационного развития, воздействующих на организационную систему для изменений, адаптации, внедрения инноваций и обучения.

В настоящее время методы и модели организационного развития, созданные для различных видов бизнеса, стали применяться в государственных и некоммерческих организациях, а также общественных сообществах.

Наиболее известной моделью организационного развития является модель 7S консалтинговой компании Мак-Кинси, отражающая переосмысление задач развития организации.

Суть модели 7S заключается в семи ключевых факторах и одновременно этапах преобразований, определяющих развитие организации [3]:

- стратегия (strategy);
- навыки (skills);
- общепризнанные ценности (shared values);
- структура (structure);
- системы (systems);
- кадры (staff);
- стиль (style).

Если организация стремится эффективно реализовать изменения, то согласно модели 7S Мак-Кинси ей следует делать это последовательно. На первом шаге организации необходимо определить стратегию, далее вторым шагом выявить навыки развития для воплощения стратегии, и, на основе осуществления оставшихся шагов добиться требуемых результатов в ходе реформ организации.

Развертывание организационного развития формируется на основе программ, которые могут иметь нижеследующие стадии реализации:

1. Формирование осознанной необходимости изменений сотрудниками и руководителями организации, постановка сроков и критериев завершения изменений.

2. Включение менеджеров, сотрудников, экспертов и консультантов, как агентов изменений в организационное развитие.

3. Формирование доверительных взаимоотношений и отношений соучастия между сотрудниками организации и агентами изменений в организационном развитии.

4. Подготовка и сбор, мониторинг, анализ сведений и данных по состоянию и проблемам организации.

5. Решение проблем и рост эффективности с помощью методов организационного развития (обучение, тренинг, разрешение конфликтов, групповая работа и других).

6. Разработка планов, стратегий, методик реализации организационного развития.

7. Мониторинг и корректировка программ организационного развития, нацеленные на инновации.

8. Сворачивание программ организационного развития.

Современное содержание программ организационного развития способно включать в себя нижеследующие элементы или модули:

1. Стратегическое планирование.

Модуль основывается на долгосрочном видении организационного состояния руководством, которое детализируется в планировании, делегировании полномочий и синхронизации исполнения по каждому сотруднику, а также проектах по его воплощению в жизнь.

2. Управление проектами.

Модуль управления проектами обеспечивает взаимосвязь с остальными элементами программы организационного развития, имеет широкий диапазон воздействия на различные зоны развития: рост качества, сокращение запасов, обновление дизайна, улучшение взаимоотношений с клиентами и поставщиками, оптимизация документооборота и другие.

3. Событийный менеджмент.

Модуль событийного менеджмента объединяет задачи и подзадачи, встречи, а также списки заданий для выполнения сотрудниками.

4. Отчеты.

Модуль отчетов обеспечивает возможности групповой работы в целях максимизации достигаемых преимуществ организационного развития, а также позволяет пересмотреть и скорректировать различные направления деятельности, в частности, контроль качества, стратегический план или разработку продукции.

5. Метрики.

Модуль метрик включает в себя ключевые показатели функционирования, которые могут состоять из метрик процессов, набора финансовых показателей, оценки персонала или других.

6. Информация о сотрудниках.

Модуль позволяет управлять информацией о сотрудниках, а также другими мероприятиями, связанными с персоналом, рассчитан на оказание поддержки сотрудникам, фокусируется на мотивации.

7. Обучение.

Учебный модуль позволяет управлять обучением работников, определить расписание и требования к обучению, необходимому для реализации деятельности сотрудников организации.

8. Управление документооборотом.

Модуль обеспечивает возможность формирования документов и связей между ними, предоставляет доступ к последним изменениям до-

кументации, дополнительные удобства и возможности управления документами, а также контроль изменений процедур документооборота.

9. Обратная связь.

Модуль обеспечивает связь между сотрудниками, используется для сбора идей, предложений, комментариев, замечаний или в качестве первого этапа ввода данных по инновационному процессу, фокусирующему организационное развитие.

В настоящее время все больше специалистов в области организационного развития сосредотачивают свое внимание не только на улучшении межличностных отношений, процессов, культуры, но, и на организационной структуре, политике, стратегии менеджмента организаций.

Несмотря на то, что концепции организационного развития и лин-менеджмента сформировались в 1960-х гг., они имеют свои концептуальные особенности и различия. Значительную роль в концепции лин-менеджмента играют инструменты, которые, как минимум, при правильном применении каждому руководителю:

- помогают осуществлять организационную деятельность;
- усиливают эффективное выполнение конкретных работ;
- определяют оценку достоинств лин-менеджмента;
- обеспечивают удовольствие выполнения работы.

Оптимальным состоянием организации согласно философии лин-менеджмента является самоорганизация. Поэтому наиболее важным является достижение самоорганизующегося развертывания политики лин-менеджмента.

Развертывание политики лин-менеджмента – процесс управления, который выравнивает как по вертикали, так и по горизонтали функции и направления деятельности организации со своими стратегическими целями.

В основе развертывания политики лин-менеджмента находится конкретный стратегический план, который разработан с четко определенными целями, действиями, сроками, обязанностями и мероприятиями.

Когда организация прогрессирует в развитии и переходит к трансформации лин-менеджмента необходимо сопоставлять условия и возможности развертывания политики управления.

Таблица 1 иллюстрирует, что реализация организационного развития в виде структуры управления способна являться последовательной стадией преобразования административного менеджмента организации к лин-менеджменту, т.е. программы организационного развития могут быть последовательно синхронизированы с лин-менеджментом.

Цель развертывания политики лин-менеджмента в синхронизации с организационным развитием состоит в том, чтобы исключить любые инициативы по улучшениям или организационному развитию, которые могут стать популярными в отдельных подразделениях организации, но не завершенными из-за отсутствия соглашений по кросс-функциональному взаимодействию или не выполнимыми из-за недостатка имеющихся ресурсов.

Развертывание политики лин-менеджмента основывается на реализации стратегий, которые наиболее важны и способны принести успешные результаты.

Очевидно, что политика лин-менеджмента имеет отличительные особенности от организационного развития. Для концептуального выделения данных различий следует обратиться к точке зрения известных консультантов Lean Global Network, основателя концепции Lean, президента Lean Enterprise Institute Джеймса Вумека и председателя Lean Enterprise Academy Дэниела Джонса. Дэниел Джонс утверждает, что инновация — одна из основных функций Lean ⁴.

Таблица 1

Сопоставление условий и возможностей организационного развития и развертывания политики лин-менеджмента

Концепция организационного развития	Концепция лин-менеджмента
В основе находится инновационный процесс.	Инновация – одна из основных функций, поддержка ее реализации осуществляется на основе кайдзен.
Принципиальная идея концепции состоит в том, чтобы добиться устойчивого развития организации за счет отдельных импульсов, толчков.	Принципиальная идея состоит в непрерывном совершенствовании за счет вытягивания, формирования тянущих систем и реализации методологии «системы систем».
Фокусируется на командной работе в организации, использует коучинг, консалтинг, концентрируется на методах управления изменениями, обучении в организации.	Фокусируется на распространении философии как внутри, так и вне организации.
Разработка стратегии эффективно ускоряет организационное обучение, что является отличным дополнением к организационному развитию.	Развертывание политики на основе инструментария лин-менеджмента совершенствует межфункциональную, совместную работу, и способствует систематизации преобразований.

⁴ Джонс Д. Три задачи для Lean [Текст] // Журнал «Методы менеджмента качества», 01 марта 2015. URL: <http://www.ria-stk.ru/mmqa/adetail.php?ID=92335> (дата обращения: 12.07.2016).

Концепция организационного развития	Концепция лин-менеджмента
Выражается в создании вертикальных уровней, департаментов, отделов, оп-ределении их миссии для интеграции изменений в организациях, включая процесс воспитания или становления лидерства.	Выражается в сокращении вертикаль-ных уровней, административных де-партаментов, отделов в организациях, отражении миссии в философии лин-менеджмента, предопределяющей слу-жение лидеров и реализацию его инст-рументария.

Джеймс Вумек определяет и рекомендует три простых шага лин-менеджмента, достойных организационного экспериментирования ⁵:

1. Убедитесь, что каждый поток создания ценности имеет ответственное лицо за контроль и постоянное улучшение каждого аспекта процесса для удовлетворения потребностей заказчика и бизнеса.

2. Попросите менеджеров улучшать поток создания ценности на основе мониторинга, вместо того, чтобы разрабатывать сложные метрики.

3. Учите руководителей задавать вопросы относительно потоков создания ценности. Экспериментируйте с использованием цикла Деминга PDCA. Постоянное экспериментирование позволяет ответить на вопросы, которые помогут осуществить устойчивые улучшения потоков создания ценности.

Политика развертывания лин-менеджмента основывается на формировании потока создания ценности и строится на использовании различных инструментов, иллюстрируемых на рисунке 2.

Представленная карта на рисунке 2 в обобщенном виде отражает использование инструментов при развертывании политики лин-менеджмента, основанной на сотрудниках, культуре, потоке создания ценности и имеющейся информации в ходе сокращения потерь, упрощений процессов, оптимизации различных видов деятельности и затрат, сохранении устойчивости и обеспечении непрерывного совершенствования в организации. Данная карта может быть детализирована для конкретной организации.

Инструментарий развертывания политики лин-менеджмента обеспечивает мягкое восприятие навыков сотрудниками, упрощение организационных процедур, дополняет технологические элементы тяну-

⁵ Womack J. The Challenge of Lean Transformation [Электронный ресурс] // Портал Bptrends.com [сайт].

URL: http://www.bptrends.com/publicationfiles/01-07-ART_TheChallengeofLeanManagement-Womack-final.pdf (дата обращения: 12.07.2016).



Рис. 2. Укрупненная карта развертывания политики лин-менеджмента

щей системы, координирует целенаправленные усилия сотрудников в рамках согласованного стратегического плана.

Одним из широко используемых в западном мире инструментов стратегического развертывания деятельности и реализуемого функционала организации является Хосин Канри (Hoshin Kanri).

Научная точка зрения специалистов лин-менеджмента на Хосин Канри (Hoshin Kanri) неоднозначна. С одной стороны, данный инструмент, который развивался в Японии, нередко ассоциируют с системой бизнес-планирования и развертывания менеджмента по целям Питера Друкера. С другой стороны, его определяют, как уникальный процесс управления, характерный для конкретной организации и предопределяющий достижение стратегических целей.

Развертывание политики лин-менеджмента оптимально сочетается с разработкой и реализацией стратегии Хосин Канри (Hoshin Kanri), которая способна инициироваться руководством сверху вниз по структуре иерархии организации. Однако, как только определены основные цели согласно Хосин Канри (Hoshin Kanri), направление стратегии ста-

новится двусторонним, учитывающим также ее выполнение снизу, и, основывается на непосредственном общении между топ-менеджерами и командами сотрудников, оптимизирующих имеющиеся в их распоряжении ресурсы и время, необходимые для достижения поставленных целей.

Данный диалог специалисты и практики лин-менеджмента образно ассоциируют с прямым и обратным движением брошенного мяча, который следует поймать, тем самым, определяя ключевую стратегическую идею⁶.

В сущности, основу Хосин Канри составляет конкретный стратегический план, разработанный с четко определенными целями, действиями, сроками, обязанностями и мероприятиями. Его отличительной характеристикой является обязательный диалог между топ-менеджерами и проектными командами, который позволяет реализовать инициативы политики лин-менеджмента в масштабах всей организации.

Процесс реализации Хосин Канри является осознанным и постепенным, при котором несколько наиболее важных организационных целей политики лин-менеджмента развернуты в организации.

В целом, процесс реализации Хосин Канри состоит из пяти основных этапов:

1. Формирование долгосрочного видения состояния организации на высшем исполнительном уровне.
2. Выбор ограниченного числа достигаемых целей, требуемых для продвижения организации к предусмотренному состоянию.
3. Разработка планов на всех уровнях организации для достижения поставленных целей.
4. Выполнение планов.
5. Регулярные проверки.

Ключевым элементом Хосин Канри является горизонтальное и вертикальное выравнивание множества отдельных планов, которые разрабатываются на основе нейтрализации противоречащих друг другу целей, устранения неоднозначностей или невыясненных параметров планирования.

Преимуществами Хосин Канри применительно к стратегической формулировке являются следующие:

⁶ John Shook, Chet Marchwinski (Eds.). Lean Lexicon: A Graphical Glossary for Lean Thinkers [Электронный ресурс] // Strategy Deployment. Synonym(s): Hoshin Kanri; Policy Deployment. Lean Enterprise Institute, Inc. [сайт]. URL: <http://www.lean.org/Search/?mf=2097151&sec=0&role=0&func=0&view=public&s=relevance&mfall=0&sc=lean+deployment> (дата обращения: 12.07.2016).

1. Определение стратегических направлений, источников и стимулов организационной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

2. Фокус на вертикальное и горизонтальное выравнивание на основе каскадной или матричной технологии развертывания.

3. Разработка оптимальных управленческих решений с применением с метода ловли мяча для получения стратегической идеи (Catch Ball).

4. Достижение устойчивости и осуществление дальнейших улучшений путем применения цикла PDCA.

5. Разработка стратегических планов организации.

Развертывание политики лин-менеджмента является концептуально обоснованным и стратегически целесообразным подходом к деятельности организаций, подкрепляется накопленным опытом и практикой успешных компаний, а также синхронизируется с организационным развитием. При параллельном варианте реализации с лин-менеджментом организационное развитие создает смещения фокуса изменений либо в сторону технической области реализации тянущей системы, либо в социальную сферу развития организации, что обычно способствует росту внутренней конкуренции, борьбе за влияние и распределение ресурсов в преобразованиях организации. При последовательном варианте реализации с лин-менеджментом команда организационного развития способна взять на себя определенный этап внедрения тянущей системы в организации, предопределяющий стадию завершения программы организационного развития.

Используемые источники

1. Генри Р. Нив. Организация как система. Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга. Изд-во «Альпина Паблишер», 2016. – 368 с.
2. Д. Джонс. Три задачи для Lean [Текст] // Журнал «Методы менеджмента качества», 01 марта 2015. URL: <http://www.ria-stk.ru/mmj/adetail.php?ID=92335> (дата обращения: 12.07.2016).
3. Д. Лейкин. Трансформация бизнес-модели и возможные ошибки [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент [сайт]. URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/change/transform.shtml> (дата обращения: 12.07.2016).
4. Donald L. Anderson. Organization Development: The Process of Leading Organizational Change. SAGE Publications, Inc; 3 ed., 2014. – 488 p.
5. J. Womack. The Challenge of Lean Transformation [Электронный ресурс] // Портал Bptrends.com [сайт]. URL: <http://www.bptrends.com/publicationfiles/01-07-ARTTheChallengeofLeanManagement-Womack-final.pdf> (дата обращения: 12.07.2016).

6. John Shook, Chet Marchwinski (Eds.). Lean Lexicon: A Graphical Glossary for Lean Thinkers [Электронный ресурс] // Strategy Deployment. Synonym(s): Hoshin Kanri; Policy Deployment. Lean Enterprise Institute, Inc. [сайт]. URL: <http://www.lean.org/Search/?mf=2097151&sec=0&role=0&func=0&view=public&s=relevance&mfall=0&sc=lean+deployment> (дата обращения: 12.07.2016).
7. Елена Оркина. Управление изменениями. Изд-во «Феникс», 2014. – 192 с.
8. Клягин С.В. Организационное развитие – новая профессия на рынке труда в России [Электронный ресурс] // Бизнес Инжиниринг Групп [сайт]. URL: http://www.bigc.ru/publications/other/org_culture/org_razv_new_pr_russia.php (дата обращения: 12.07.2016).
9. Куцевол Н.Г. Организационное развитие и управление изменениями: Учебное пособие. – Казань, 2011. – 103 с.
10. Мищенко, Е.С. Организационные структуры управления (современное состояние и эволюция): учебное пособие / Е.С. Мищенко. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 104 с.
11. М. Э. Кэрролл. Организационное развитие (Organizational development) [Электронный ресурс] // Государственное управление. Словарь-справочник. ООО «Издательство «Петрополис», 2000 [сайт]. URL: http://dps.smrtlc.ru/Int_Encycl/Org_developm.htm (дата обращения: 12.07.2016).
12. Р. Бекхард. Организационное развитие (ОР) [Электронный ресурс] // Портал Trainings.ru [сайт]. URL: <http://www.trainings.ru/library/dictionary/organizatsionnoeobuchenie/> (дата обращения: 12.07.2016).
13. Rich Charron, Н. James Harrington, Frank Voehl, Hal Wiggin. The Lean Management Systems Handbook. Productivity Press; 1 edition, 2014. – 549 p.
14. W. Warner Burke, Debra A. Noumair. Organization Development: A Process of Learning and Changing. Pearson FT Press; 3 ed., 2015. – 384 p.

Левушкина С. В.
кандидат юридических наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
кафедра «Менеджмент», доцент
e-mail: kirachek@mail.ru

Институциональные основы формирования инновационных кластеров

В статье дано определение инновационного кластера исходя из специфики инновационно-предпринимательской сферы. Предложена классификация инновационных кластеров. Определены особенности взаимодействия участников инновационных кластеров, созданных естественно-эволюционно, на разных стадиях жизненного цикла самих кластеров и жизненного цикла базисных и системных инноваций. Предложена общая модель участников инновационного кластера.

Ключевые слова: инновационный кластер, классификация инновационных кластеров, участники инновационного кластера, стадии жизненного цикла кластера, институциональная среда, национальная инновационная система.

Levushkina S. V.
PhD (Legal), Associate Professor,
Stavropol State Agrarian University, Department of Management

The institutional basis for the formation of innovation clusters

The article provides a definition of innovation cluster based on the specifics of innovation and entrepreneurial sphere. The classification of innovation clusters. The features of interaction of participants of innovation clusters created natural-evolutionary, at different stages of the life cycle of clusters themselves and life-cycle basis and system innovation. A general model of participants in the innovation cluster.

Keywords: Innovation Cluster, the classification of innovation clusters, the participants of the innovation cluster, cluster stage of the life cycle, the institutional environment, the national innovation system.

Мировой опыт модернизации национальных экономик с целью повышения их конкурентоспособности показывает высокую степень эффективности кластерного подхода.

Кластерный подход предполагает зависимость отраслей экономики друг от друга. Развитие базовой отрасли определенной территории служит толчком для становления отраслей-потребителей, отраслей-

поставщиков, а также сегментов услуг, образуя при этом «кластер экономической активности»¹.

В исследованиях и разработках отечественных и зарубежных экономистов и практиков кластеры классифицируются на промышленные, инновационные, региональные (территориальные), транснациональные и т.д. При этом сущность кластерных объединений определяется по-разному: как географическая концентрация, выступающая главной характеристикой кластера, как отраслевая принадлежность или инновационная ориентированность².

Однако, по нашему мнению, именно инновационная ориентированность современных кластерных объединений становится их главной характеристикой, так как выступает ключевым фактором их текущей и перспективной, а также внутренней и внешней конкурентоспособности.

Учитывая специфику инновационно-предпринимательской сферы, нами предлагается следующее определение инновационного кластера. Инновационный кластер — это совокупность хозяйствующих субъектов, осуществляющих научно-исследовательскую, опытно-конструкторскую, предпринимательскую деятельность, государственных и частных институтов, объектов инновационной инфраструктуры, расположенных на одной территории, взаимодействующих друг с другом для достижения общих для всех участников целей (социально-экономический рост за счет инноваций), а также индивидуальных целей на всех иерархических уровнях хозяйствования за счет синергетических эффектов. Классификация инновационных кластеров представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация инновационных кластеров³

Классификационный признак	Тип кластера	Характеристика кластера
Характер ключевого ресурса	Генерирующие идеи	Создание кластером инноваций с помощью основного ресурса – знаний
	Потребляющие инновации	Потребление (приобретение) инноваций организациями, входящими в состав кластера

¹ Пугановская Т.И. Основные направления формирования инновационно-го кластера в регионах Российской Федерации / Т. И. Пугановская., Л. В. Юхимчук // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 8. – С. 48.

² Щепакин М. Б. Классификация и формы организации отраслевых инновационных кластеров [Электронный ресурс] / М. Б. Щепакин, Ю. В. Томилко, В. В. Грицай // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – № 8. – Режим доступа: http://journal.kfgrtgu.ru/files/1/2012_8_12.pdf.

³ Таблица составлена автором.

Продолжение таблицы 1

Классификационный признак	Тип кластера	Характеристика кластера
Масштабы деятельности	Международные	Кластеры, функционирующие на внешних и внутренних рынках
	Национальные	Кластеры, функционирующие на национальном рынке
	Региональные	Кластеры, функционирующие на региональном рынке
Отраслевая специфика	Дискретные	Кластеры, включающие организации, производящие товары и связанные услуги и состоящие из дискретных компонентов (машиностроение, строительная отрасль и др.)
	Процессные	Кластеры, включающие организации, относящиеся к процессным отраслям (пищевая, химическая, металлургическая промышленность и др.)
	Новые	Кластеры, включающие новые организации, возникающие в процессе коммерциализации результатов научной деятельности и технологий (новые материалы, биотехнологии и др.)
	Туристические	Кластеры, включающие организации, связанные с обслуживанием туристов
	Транспортно-логистические	Кластеры, включающие организации, связанные с хранением, сопровождением и доставкой грузов и пассажиров
	Смешанные	Кластеры, сочетающие признаки нескольких типов кластеров
Роль в системе обмена и использования знаний ⁴	Научные	Кластеры, сформированные на научной базе
	Интенсивные	Кластеры «интенсивного размера» (пищевая, автомобильная промышленность и др.)
	Поставщики	Кластеры поставщиков (лесозаготовительная деятельность и др.)
	Специализированные	Кластеры специализированных производителей (производство комплектующих компьютерной техники и др.)
Тип взаимосвязей	Вертикальные	Кластеры состоят преимущественно из организаций, поставляющих и потребляющих продукцию (услуги)
	Горизонтальные	Организации, входящие в состав кластера, относятся к разным отраслям, но используют общие технологии, сходные природные ресурсы, навыки рабочей силы и др.
Участие государства	С участием государства	Государственно-частное партнерство в рамках кластеров
	Без участия государства	Отсутствие ГЧП в рамках кластеров
Способ образования и метод первоначального финансирования ⁵	Образованные методом «сверху»	Кластеры образованы по инициативе государства с преобладанием бюджетных средств
	Образованные методом «сверху-снизу»	Кластеры образованы с одобрения государства (конкурсный отбор) с участием бюджетных средств

⁴ <http://oecd.ru.org/> (дата обращения: 02.09.2016).⁵ Смородинская Н.В. Глобализованная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – С. 15.

Классификационный признак	Тип кластера	Характеристика кластера
	Образованные методом «снизу»	Кластеры образованы на основе частных проектных инициатив без участия государства
	Образованные спонтанно	Кластеры образованы без частных проектных инициатив, без участия государства
Способ координации ⁶	Координируемые внутри	Кластеры, координатор которых входит в состав участников
	Координируемые извне	Кластеры, координатор которых не входит в состав участников
	С отсутствием координирующего органа	Кластеры в которых отсутствует координирующая платформа (некоторые сети)
Стадии жизненного цикла	Зарождающиеся	Кластеры в стадии формирования
	Развивающиеся	Активно функционирующие и развивающиеся кластеры
	Зрелые	Кластеры, способные создавать новые технологические цепочки и дополнительные отраслевые группы
	Нежизнеспособные (трансформационные)	Кластеры, находящиеся в состоянии упадка или трансформаций (изменений)
Динамика развития	Кластеры-лидеры	Конкурентоспособные, динамично развивающиеся кластеры
	Устойчивые	Развивающиеся кластеры, однако, не достигшие требуемого эффекта от совместной деятельности
	Асинхронные	Неравномерно развивающиеся кластеры, обладающие отдельными конкурентными преимуществами
	Скрытые	Кластеры с неполноценно сформированной структурой, объединяющие ряд конкурентоспособных организаций
Способ создания ⁷	Спонтанные	Кластеры, появившиеся спонтанно
	Осознанные	Искусственно созданные кластеры
Внутренняя структура ⁸	Итальянский	Узкоспециализированные кластеры, ограниченные территориально
	«Колесо и спицы»	Кластеры, включающие одну или несколько основных организаций и множество средних и мелких обслуживающих фирм
	Сателлитный	Кластеры, включающие большое количество дополнительных подразделений транснациональных компаний
	Государство как основной участник	Кластеры, основным участником которого выступает государство

⁶ Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – С. 115.

⁷ Владимиров Ю.Л. О классификации кластеров предприятий / Ю. Л. Владимиров, В. П. Третьяк // Наука. Инновации. Образование. – 2008. – Вып. 7. – С. 74.

⁸ Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography. – 1996. – Vol. 72, is. 3. – PP. 293–313.

Продолжение таблицы 1

Классификационный признак	Тип кластера	Характеристика кластера
Юридическое оформление ⁹	Явные	Документально оформленные, зарегистрированные кластеры
	Невыявленные	Документально неоформленные, незарегистрированные кластеры
Характер развития	Директивный	Кластеры, созданные осознанно согласно принятому директивному решению одной или несколькими группами заинтересованных сторон
	Естественно-эволюционный	Кластеры, сформированные естественным путем через укрепление связей взаимовыгодного сотрудничества экономических агентов рынка

Кроме перечисленных в таблице 1 критериев классификации инновационных кластеров, существуют и другие, например, для классификации можно воспользоваться такими оценочными показателями, как: уровень доступа кластера к НИОКР; уровень интеллектуального капитала и его структура; близость поставщиков ресурсов; наличие требуемого капитала; доступ к специализированным услугам; степень интенсивности формирования сетей; эффективность предпринимательского потенциала; коллективное видение и качество организационно-управленческой системы и др.¹⁰

Представленная типологизация инновационных кластеров выступает инструментом для их последующего анализа: установив, к какому типу относится исследуемый инновационный кластер, мы можем определить факторы, являющиеся движущими силами его развития, характер и степень развития кластера, механизмы последующего управления его дальнейшим развитием.

Многосубъектный состав участников инновационного кластера можно классифицировать в соответствии со структурой модели «тройной спирали», выделив в составе участников кластера следующие ключевые категории:

- «государство» (органы государственной власти и местного самоуправления);
- «предпринимательский сектор» (коммерческие организации различных форм собственности независимо от вида осуществляемой экономической деятельности);

⁹ Владимиров Ю.Л. О классификации кластеров предприятий / Ю. Л. Владимиров, В. П. Третьяк // Наука. Инновации. Образование. – 2008. – Вып. 7. – С. 75–76.

¹⁰ Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона. – 2007. – № 18. Ч. 2.

- «академический и ВУЗовский сектор науки» (организации, которые осуществляют образовательную и научно-исследовательскую деятельность, а также наделены правом ведения предпринимательской деятельности в рамках целей и задач, определяемых Уставом).

Перечисленные выше группы участников инновационных кластеров вступают в формальные и неформальные отношения, предусматривающие гибридную форму институциональной организации, а также двух- или трехсторонний процесс управления. Подобный тип взаимоотношений выступает формой снижения транзакционных издержек участников инновационного кластера, объем которых в его рамках значительно ниже рыночной формы институциональной организации.

Исследование инновационного кластера как динамической системы приводит к выводу о том, что приоритетность отношений с участием различных по составу субъектов кластера определяется жизненным циклом базисных и системных инноваций, выступающих технологическим ядром интегрированного образования¹¹.

Так, на этапе генерации инноваций приоритетность принадлежит отношениям «государство — академический и ВУЗовский сектор науки», на этапе внедрения инноваций — отношениям «академический и ВУЗовский сектор науки — предпринимательский сектор», на этапе коммерциализации инноваций — отношениям «предпринимательский сектор — государство».

Кроме того, и сам инновационный кластер проходит несколько стадий жизненного цикла. Шведские ученые Т. Андерсон (Т. Andersson) и С. Шваг (S. Schwaag) определили следующие стадии жизненного цикла кластера: «прекластер» (агломерат), зарождающийся, развивающийся, зрелый и трансформирующийся кластер.

Т. Андерсон (Т. Andersson) и С. Шваг содержание каждой указанных стадий поясняют следующим образом¹²:

- «прекластер» (агломерат) — возникновение концентрации крупных предприятий одной отрасли и функционирование ряда компаний МСП в этой же сфере;
- зарождающийся кластер — возникновение значительной концентрации предприятий крупного бизнеса и МСП, в пределах

¹¹ Ялялиева Т.В. Систематизация нормативного регулирования государ-ственного контроля как эффективной функции государственного управления / Т. В. Ялялиева // Новый университет. Серия: Экономика и право. — 2013. — № 8 (30). — С. 50.

¹² Миролубова Т.В. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография / Т.В. Миролубова, Т.В. Карлина, Т.Ю. Ковалева. — Пермь: Пермский госуд. нац. исследовательский ун-т. — 2013. — С. 20–21.

региона несколько компаний объединяются вокруг «ключевой» сферы деятельности кластера, расширяются совместные перспективы взаимного сотрудничества, формируются институты развития кластера;

- развивающийся кластер – на территорию приходят новые участники рынка, привлеченные возможностями сформированной кластерной организации, в результате чего формируются новые взаимосвязи и отношения. Возникает объединение участников действующего кластера по неформальным признакам;
- зрелый кластер – достижение критического уровня участников кластера и развитие партнерских отношений за пределами региона базирования. Внутри кластера динамично создаются и развиваются новые хозяйствующие субъекты;
- трансформирующийся кластер – для выживания, повышения конкурентоспособности и делового имиджа, недопущения стагнации участники кластера концентрируют свои усилия вокруг новых продуктов и технологий. Это приводит к трансформации кластера в новые или к изменению основных характеристик выпускаемой продукции кластера.

Если мы вернемся к классификации инновационных кластеров (табл. 1) по характеру развития, то определим, что взаимодействие участников инновационных кластеров, созданных естественно-эволюционно, будет различаться на разных стадиях жизненного цикла самих кластеров и жизненного цикла базисных и системных инноваций.

Участники агломерата функционируют, как правило, обособленно, реализуя свои производственно-хозяйственные и коммерческие цели в рамках региона базирования. Государство участвует в деятельности ВУЗов, научных организаций, предприятий малого и среднего бизнеса, крупных предприятий путем регулирования и поддержки их деятельности через специальные механизмы и рычаги воздействия. На следующем этапе развития агенты рыночных отношений начинают вступать в партнерские отношения друг с другом для усиления коммерческого эффекта от своей деятельности. Государственное участие в зарождающихся кластерах расширяется. Органы федеральной и региональной власти также вступают с участниками рынка в партнерские отношения, связанные общей инновационной целью.

На этапе развития кластера привлекаются новые его участники региона базирования, способные увеличить его прибыльность и расширить в будущем границы влияния. Государство активным образом

сотрудничает с академическим и ВУЗовским секторами науки для создания востребованных инноваций и ноу-хау, а предпринимательский сектор – с ВУЗами и Академиями на стадии их внедрения.

Зрелый кластер выходит за пределы своего региона базирования, привлекая новых участников, а также создавая в рамках кластера новые предприятия и организации. Государство активно сотрудничает со всеми участниками кластера, причем одновременно с разной приоритетностью отношений в зависимости от стадии жизненного цикла инновационного продукта.

Трансформирующийся кластер характеризуется большим количеством участников и взаимосвязей между ними, преследуя общую инновационную цель, с одной стороны, и предпринимая усилия для переориентации на более востребованную инновационную продукцию. Государство, в свою очередь, отдает приоритет тем отношениям и проектам, которые в большей степени смогут послужить источником повышения инновационного потенциала как региона базирования, так и страны в целом.

Для реализации в полной мере инновационного потенциала инновационного кластера отношения с участием его субъектов необходимо структурировать соответствующим составом институтов, которые ориентированы преимущественно на выполнение таких функций, как институциональная конкуренция и новаторство. Совокупность формальных и неформальных институтов представляет собой институциональную среду, эффективность которой определяется обеспечением высокой плотности и интенсивности трансакций с участием инновационно-ориентированных субъектов хозяйствования, снижением трансакционных издержек по защите прав интеллектуальной собственности, издержек по поиску актуальной научно-технической информации, издержек заключения контрактов, ведения переговоров с участием инновационно-ориентированных агентов рынка, издержек мониторинга рынка процессных и продуктовых инноваций. Эффективность институциональной среды возрастает в том случае, если действия формальных и неформальных институтов носят однонаправленный характер^{13 14}.

¹³ Бурков А.В. Интегрированная система учета на малых предприятиях как способ совмещения бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов / А.В. Бурков, Е. А. Мурзина // Инновационное развитие экономики. – 2012. – № 8. – С. 104–116.

¹⁴ Ялялиева Т.В. Систематизация нормативного регулирования государственного контроля как эффективной функции государственного управления / Т. В. Ялялиева // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2013. – № 8 (30). – С. 41–45.

По составу помимо указанных ключевых участников инновационного кластера принято выделять следующие группы¹⁵:

- дополняющие объекты, обеспечивающие функционирование объектов «ядра» (индустриальные парки, технопарки, бизнес-инкубаторы и др.);
- обслуживающие объекты, косвенным образом обеспечивающие функционирование объектов «ядра» (организации инфраструктуры: финансовые, технологические, промышленные, транспортные, строительные, телекоммуникационные, энергетические, коммунальные, социальные и др.);
- вспомогательные объекты, косвенным образом обеспечивающие функционирование объектов «ядра» (финансовые, инвестиционные, сервисно-консультационные, юридические, страховые, лизинговые, факторинговые, венчурные, маркетинговые, социальные, благотворительные и др.).

Помимо перечисленных групп участников инновационного кластера, последний осуществляет взаимодействие с прочими деловыми партнерами (отечественными и зарубежными), ведет активный диалог с обществом, контактирует с конечными потребителями инновационных продуктов на внешнем и внутреннем рынках.

На основе вышесказанного можно сформулировать общую модель участников инновационного кластера (рис. 1).

Эксперты компании CIR вышеперечисленных участников инновационных кластеров предложили разделить на три категории (ярусы)¹⁶:

Первый ярус — ядро инновационных кластеров. К ним относятся хозяйствующие субъекты, занимающиеся производством и выпуском высокотехнологичной продукции. Второй ярус — это организации кластеров, обладающие компетенциями в самих высоких технологиях. Они, как правило, поддерживают инновационные компании первого яруса, при этом сами не являются частью самих высокотехнологичных компаний. Они могут иметь в наличии патенты, но в большинстве случаев, такие компании осуществляют консультационную деятельность, проводят научные исследования для других компаний и способствуют развитию технологий.

¹⁵ Национальный стандарт «Территориальные кластеры» (Требования) / Ассоциация кластеров и технопарков. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://nptechpark.ru/upload/StandClust.pdf>.

¹⁶ Миролюбова Т.В. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография / Т.В. Миролюбова, Т.В. Карлина, Т.Ю. Ковалева. — Пермь: Пермский госуд. нац. исследовательский ун-т. — 2013. — С. 25.

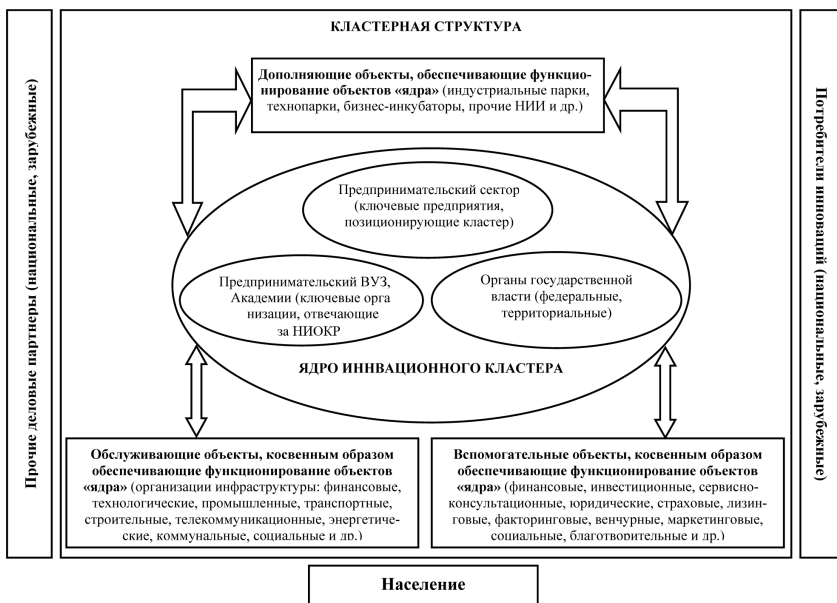


Рис. 1. Общая модель участников инновационного кластера¹⁷

Они не владеют производимым кластером инновационным продуктом или линейкой продуктов. Третий ярус – это организации, существующие преимущественно для поддержки инновационных компаний первого и, возможно, второго ярусов. Они не обладают современными технологическими знаниями, не осуществляют фундаментальных исследований, но без них невозможно существование хозяйствующих субъектов первого и второго ярусов. Примерами компаний третьего яруса являются маркетинговые компании и агентства, общие компании по поддержке предпринимательского сектора. Они также включают в себя производителей простых компонентов (корпусов), используемых в инновационных продуктах.

На рисунке 2 представлены доли различных категорий в общей численности участников кластеров в странах Европы и России по состоянию на 2012 год¹⁸.

¹⁷ Рисунок разработан автором.

¹⁸ Müller L., Lämmer-Gamp T., Meier zu Köcker G., Christensen T.A. Clusters are individuals. New findings from the European cluster management and cluster program benchmarking. Vol. II. VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT). Berlin. – 2012. – P. 18.

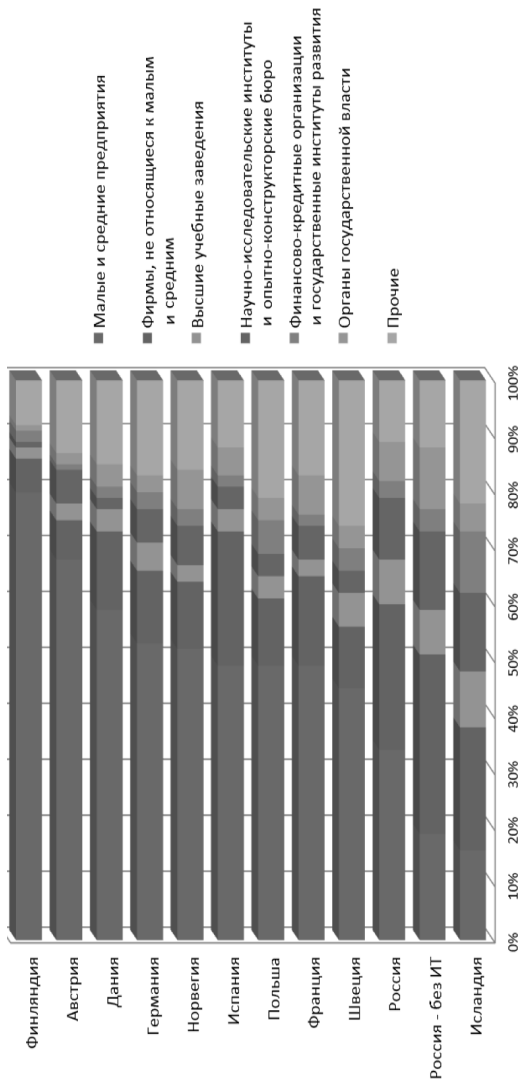


Рис. 2. Доли различных категорий в общей численности участников кластеров в странах Европы и России по состоянию на 2012 год¹⁹

¹⁹ Куценко Е. Инновационные и промышленные кластеры в России: актуальная повестка государственной политики [Электронный ресурс] / Е. Куценко // Стимулирование кластерного развития экономики: опыт России и Германии. – 28 января 2016 г., Минск, отель «Европа». – С.15. – Режим доступа: http://ced.by/media/news/20160128Klasterly/2016_01_28_kutsenko.pdf. – С.15.

Ключевыми участниками кластеров в Финляндии являются средние и малые предприятия (80%), в то время как их доля в российских кластерах составляет порядка 33%. По участию в кластерных образованиях фирм, не относящихся к малым и средним, Россия лидирует (30%) по сравнению со странами Европы. Также в нашей стране прослеживается наибольшее участие государства в составе кластеров (около 12%). Для таких стран как Дания, Австрия, Германия, Норвегия, Испания, Польша и др. этот показатель колеблется от 3 до 6%. По сравнению со странами Европы национальные кластеры активным образом опираются на предпринимательские ВУЗы (8%) и НИИ и опытно-конструкторские бюро (10%).

Для российских инновационных кластеров государство играет немаловажную роль, как непосредственно один из участников кластерных образований, так и экономический агент, оказывающий регулирующее, стимулирующее и поддерживающее воздействие на его развитие. В этой связи государственно-частное партнерство как форма институционального взаимодействия различных по масштабам деятельности предпринимательских структур выступает основой развития долгосрочной устойчивой системы инновационного предпринимательства в России.

Используемые источники

1. Бурков А.В. Интегрированная система учета на малых предприятиях как способ совмещения бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов / А.В. Бурков, Е.А. Мурзина // Инновационное развитие экономики. — № 8. — 2012. — С. 104–117.
2. Владимиров Ю.Л. О классификации кластеров предприятий / Ю.Л. Владимиров, В.П. Третьяк // Наука. Инновации. Образование. — 2008. — Вып. 7. — С. 72–86.
3. Куценко Е. Инновационные и промышленные кластеры в России: актуальная повестка государственной политики [Электронный ресурс] / Е. Куценко // Стимулирование кластерного развития экономики: опыт России и Германии. — 28 января 2016г., Минск, отель «Европа». — С.15. — Режим доступа: http://ced.by/media/news/20160128klastery/2016_01_28_kutsenko.pdf
4. Миролюбова Т.В. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография / Т.В. Миролюбова, Т.В. Карлина, Т.Ю. Ковалева. — Пермь: Пермский госуд. нац. исследовательский ун-т. — 2013. — 283 с.
5. Напольских Д.Л. Институционализация инновационных кластеров / Д. Л. Напольских // Новый университет. Серия «Экономика и право». — № 2 (36). — 2014. — С. 49–51.

6. Национальный стандарт «Территориальные кластеры» (Требования) / Ассоциация кластеров и технопарков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nptechnopark.ru/upload/StandClust.pdf>.
7. Пугановская Т.И. Основные направления формирования инновационного кластера в регионах Российской Федерации / Т. И. Пугановская., Л. В. Юхимчук // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 8. – С. 48–51.
8. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах / П. С. Руднева // Экономика региона. – 2007. – № 18. Ч.2.
9. Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. –М.: ИЭ РАН, 2015. – 343 с.
10. Щепакин М. Б. Классификация и формы организации отраслевых инновационных кластеров [Электронный ресурс] / М. Б. Щепакин, Ю. В. Томилко, В. В. Грицай // Сфера услуг: инновации и качество. – № 8. – 2012. – Режим доступа: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_8_12.pdf.
11. Ялялиева Т.В. Систематизация нормативного регулирования государственного контроля как эффективной функции государственного управления / Т. В. Ялялиева // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2013. – № 8 (30). – С. 41–46.
12. Ялялиева Т.В. Проблемы и стратегия развития государственного контроля как одного из самых эффективных функциональных элементов управления / Т. В. Ялялиева // Инновационные технологии управления и права. – 2012. – № 1-2. – С. 50–59.
13. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts / Economic Geography. – 1996. – Vol. 72, is. 3.
14. Müller L., Lämmer-Gamp T., Meier zu Köcker G., Christensen T.A. Clusters are individuals. New findings from the European cluster management and cluster program benchmarking. Vol. II. VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT). Berlin. – 2012.
15. <http://oecd.ru.org/>(дата обращения: 02.09.2016).

Пальбин А. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Сущность и роль предпринимательства в социально-экономической системе современной России

В статье рассматриваются сущность предпринимательства, его место и функциональное предназначение в социально-экономической сфере деятельности общества. Кроме того, автором выделены основные черты современного этапа развития российского предпринимательства.

Ключевые слова: *бизнес-среда, эффективность предпринимательской деятельности, предприниматель, предпринимательский доход, социально-экономическая сущность предпринимательства, инновации и предпринимательство.*

Palbin A.V.

Postgraduate student,

Russian academy of entrepreneurship

The nature and the role of entrepreneurship in the socio-economic system of modern Russia

This article presents an attempt to comprehend the essence of entrepreneurship, its place and functional purpose in the social and economic activity of society. In addition to it, the main features of the modern stage of Russian entrepreneurship development are defined here.

Keywords: *business environment, entrepreneurs activity effectiveness, entrepreneur, entrepreneurship income, social and economic essence of entrepreneurship, innovativeness and entrepreneurship.*

Россия на современном этапе развития проходит через многочисленные преобразования в различных сферах. Основной целью экономических преобразований, наиболее явно выражающихся в формировании новых и совершенствовании существующих моделей хозяйствования, является повышение эффективности и результативности экономических процессов как на макро-, так и на микроуровне.

Одним из максимально эффективных способов хозяйствования в развитых странах является предпринимательство, основную движущую силу которого составляют его субъекты – предприниматели. Проводимый Россией курс на рыночные условия хозяйствования, коммерциализацию и передачу государственных активов как в управление, так и в собственность крупному и среднему бизнесу predetermined формирование нового типа самостоятельных хозяйствующих субъектов. Яркими представителями современной экономической системы России яв-

ляются: крупный, средний и мелкий бизнес. Крупный бизнес — это одна из основ современной рыночной экономики, а мелкий и средний бизнес — важный индикатор ее состояния и развития.

Основными критериями и принципами деятельности хозяйствующих субъектов в современной экономике является самостоятельность в самом широком ее понимании. Различные исследователи в большинстве случаев условно выделяют два вида самостоятельности: имущественную и организационную. Имущественная самостоятельность обуславливается наличием у предпринимателя неких материальных ценностей или имущества для организации и создания всех направлений своей финансово-хозяйственной деятельности как экономической базы. Организационная самостоятельность — это создание предприятий различных по организационно-правовым формам, а также форм собственности, возможность принятия важных самостоятельных управленческих решений в процессе предпринимательской деятельности обеспечивающих эффективное функционирование различных предпринимательских структур с целью повышения их устойчивости и результативности в современных рыночных условиях. Самостоятельность предпринимателя проявляется и на стадии реализации финансово-экономических результатов предпринимательской деятельности.

В современных научных исследованиях систематически рассматриваются проблемы экономического развития общества и предпринимательства в целом. Выяснению сущности предпринимательства уделяли большое внимание многие выдающиеся зарубежные и отечественные ученые, учитывая роль предпринимательства в рыночной экономике, так как различные предпринимательские структуры не зависимо от организационно-правовых форм являются ведущими хозяйствующими субъектами в странах с развитой рыночной экономикой.

Следует отметить, что для изучения сущности предпринимательства, необходимо, на наш взгляд, как можно более глубоко проанализировать понятие «предпринимательство» как экономической категории. В.И. Даль писал, что «предпринимать — значит затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершенствованию чего-либо значительного». Исходя из точки зрения ученых Э.Дж. Долан и Д.Е. Линдсей следует, что «предпринимательство — процесс поиска новых возможностей, использование новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодоление старых стереотипов и границ. Удобнее считать предпринимательство процессом поиска наилучшего способа соединения трех основных факторов производства».

Считается, что первые попытки теоретического осмысления предпринимательства начались с середины XVIII века, и первым кто дал определение «предпринимательству» и «предпринимателю» был французский экономист Ричард Кантильон (1680–1734) уроженец Ирландии, банкир и демограф. Примерно в 1720 году Р. Кантильон определил его так: «предприниматель — это человек с неопределенными, нефиксированными доходами, который приобретает чужие товары по известной цене, а свои будет продавать по цене, ему пока неизвестной». Он установил, что «расхождения между рыночным спросом и предложением создают возможности покупать дешево и продавать дорого», а людей способных реализовать эти возможности извлечения прибыли он называл предпринимателями. В 1755 году на французском языке в Лондоне издается его книга «Очерк о природе торговли вообще», данная работа является его основным вкладом в экономическую науку. Есть мнение некоторых экономических экспертов, что научный труд Р. Кантильона «является как бы связующим звеном между меркантилизмом, физиократией и теорией Адама Смита и сочетает в себе элементы всех этих трёх направлений»¹.

Р. Кантильон понимал предпринимательство как особую экономическую деятельность и впервые выделил элемент риска, который является одной из определяющей функциональной характеристики предпринимательства. По мнению Р.Кантильона, «предприниматель — это любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, готовностью к потерям»². Кроме того, необходимо обратить внимание на представителя немецкой классической школы Й.Х. Тюнена, который внес в развитие определения Р. Кантильона помимо способности к риску, наличие в характере предпринимателя дополнительных особых качеств изобретателя и исследователя в своей области деятельности, используя которые могут принести ему определенный доход. Такой подход к характеристике предпринимателя основан, прежде всего, на многогранности предпринимательской роли, а следовательно, может создать излишнюю односторонность.

Свое понимание и научное осмысление сущности «предпринимателя» отстаивал выдающийся австро-американский экономист теоретик Йозеф Шумпетер, стремившийся соединить экономическую тео-

¹ Кантильон Р.; Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 тт. (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890–1907.

² Предпринимательство в конце XX века. — М., 1992. — С. 20.

рию, экономическую социологию и историю экономического анализа. Он характеризует предпринимателя как индивида, который делает не то и не так как другие, то есть предприниматель, осуществляющий новые производственные комбинации, по терминологии Й. Шумпетера — «новатор». Тем самым он выделяет особые способности предпринимателя к инновациям. «Инновации — это облегчение жизни потребителей, порой достаточно простыми способами. Инновации — это изменение стиля жизни потребителей. Инновации — это изменение бизнес-модели продавца»³. «Инновации охватывают весь спектр видов деятельности — от исследования и разработок до маркетинга»⁴.

По мнению американского ученого Р.С. Ронстадта, «предпринимательство — это динамичная деятельность наращивания богатства теми, кто, несмотря на опасность лишиться затраченных материальных и интеллектуальных ресурсов, карьеры, предлагает покупателям новый товар или услугу. Этот товар или услуга не обязательно должны быть чем-то инновационным, а главная задача предпринимателя придать им новые качества, увеличив тем самым ценность и затратить на это необходимые ресурсы». Основная задача предпринимателя придать продукту новые качества, тем самым увеличить многократно его ценность, затратив имеющиеся на это необходимые силы, средства и ресурсы. По мнению известных американских ученых М. Питерс и Р. Хизрич, «предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым»⁵. Р. Хизрич формулирует одно из самых кратких определений сущности предпринимательства: «процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью и ценностью».

По мнению американского ученого Питера Друкера, «предпринимательство — это деятельность по созданию чего-то нового и отличного от уже имеющегося, изменения и преобразования ценностных установок, базой которых являются современные знания. Основная идея — это формирование нового «информационного общества» в котором нововведения во всех сферах деятельности являются особым инструментом предпринимателя».

³ Имас А., Имас И. Инновации — путь к счастливому потребительскому будущему // Новый маркетинг. — 2007. — № 3. <http://marketing.web-standart.net>.

⁴ Санто Б. Инновация как средство экономического развития. — М., 1990. — С. 83.

⁵ Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1991. — С. 453.

В то же время следует отметить и точку зрения российского ученого-экономиста А.В. Бусыгина который писал, «...что сущностные понятия, характеризующие предпринимательство, это стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи на определенных формализованных началах, предпринимательство есть искусство ведения деловой активности, есть, прежде всего, мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования. В профессиональном смысле, предпринимательство рассматривается, как умение организовать собственный бизнес и достаточно успешно осуществлять функции связанные с ведением собственного дела»⁶.

Продолжая примеры, необходимо представить несколько интерпретаций самого понятия «предпринимательство» представляющих, по нашему мнению, наибольший интерес с точки зрения научного исследования.

Согласно Федеральному Закону Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности»- «предпринимательство определяется как инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли, осуществляющаяся на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия»⁷.

ГК РФ системно определяет сущность предпринимательства как «особого вида экономической деятельности, главной целью которого является систематическое получение прибыли, осуществляющей деятельность на самостоятельной основе с учетом возникающих рисков в результате деятельности связанной с выполнением работ, продажи товаров или оказания услуг лицами, зарегистрированными согласно действующему законодательству». То есть гражданским кодексом, фактически установлена бизнес-модель: для того чтобы что-то продать, необходимо произвести некий продукт (товар, услугу, работу) с определенными качественными характеристиками. Но это невозможно сделать, не имея на то инициативы и самостоятельности. Таким образом, понятие предпринимательской деятельности, установленное в ГК РФ, необходимо видоизменить, уточнить и дополнить.

⁶ Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М., 2001. – С.72.

⁷ Федеральный Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности». <http://www.st-standart.ru>

Словарь бизнес-терминов трактует предпринимательство (англ. business, enterprise) как «дело, антрепренерство. Предпринимательская деятельность, дело, приносящее доход или другую материальную выгоду. Производственное, торговое или другое коммерческое предприятие. Удачная сделка в предпринимательстве, в экономических действиях»⁸.

Интересно и другое определение: «предпринимательство — инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода. Прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя»⁹.

Согласно словарю финансовых терминов «предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия. По законодательству РФ субъектами предпринимательства могут быть: граждане РФ, не ограниченные в установленном порядке в своей дееспособности, иностранцы, лица без гражданства, объединения граждан»¹⁰.

Особый интерес вызывает точка зрения российского ученого В.С. Балабанова, который характеризует предпринимательство «как инициативную творческую деятельность, направленную на создание и развитие хозяйственных структур, с целью удовлетворения социально-экономических потребностей, и как следствие, получение прибыли»¹¹. В ходе творческого процесса создаются качественно новые материальные и духовные ценности, то есть создание объективно нового. Основным критерием является уникальность результата и создание субъективных ценностей. В основе творчества лежит мыслительный процесс, выражающийся в придании продукту творчества дополнительных ценностей.

⁸ <http://dic.academic.ru/> Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001.

⁹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 479 с.

¹⁰ [http://dic.academic.ru.](http://dic.academic.ru/) Словарь финансовых терминов.

¹¹ Балабанов В.С. Государственная политика в области малого предпринимательства в современных условиях развития России. Сборник статей / В.С. Балабанов, М.Н. Дудин. — М.: РАП, 2007. — 290 с.

Как показывает практика, глубокое и всестороннее исследование феномена предпринимательства невозможно без применения методов научного познания, без рассмотрения производственных отношений, которые изучаются в рамках экономической теории. В процессе научного познания мы рассматриваем сущность предпринимательства с позиции социально-экономических отношений, а ее генезис с помощью исторического метода познания.

Как следует из представленного выше материала, в научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства, так как представители различных отраслей знаний (экономисты, юристы, философы, социологи, историки, политологи и другие) по-разному трактуют содержание этого термина, исходя из контекста исследования, проводимого ими. Понятие «предпринимательство» широкое и емкое. В нем переплетаются и сочетаются различные аспекты многочисленных видов деятельности. Данное экономическое понятие формировалось и видоизменялось в течение значительного времени под влиянием различных институтов, психологии людей, мировоззрений, финансово-экономических ситуаций, кризисных явлений в экономике и других факторов.

Однако, можно с уверенностью утверждать, что разномыслие в толковании содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования. По мнению некоторых американских ученых «предпринимательство — это вид деятельности граждан, направленный на организацию и осуществление смелых, важных и трудных проектов»¹². В экономически развитых странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентации на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников. Как для зарубежной, так и российской экономической мысли характерны незавершенность процесса познания феномена предпринимательства, определения его социально-экономической сущности. «Особенности управления социально-экономическими системами, стратегического в том числе, обусловлены наличным состоянием экономики и целями стратегии по достижению прогнозируемого положения дел»¹³.

¹² <http://www.studfiles.ru/preview/> Сущность предпринимательства.

¹³ Гаврилов Р.В., Ермакова Е.Е. Задачи стратегического управления процессами модернизации российской экономики // Путеводитель предпринимателя. — 2009. — XIV. — С. 35.

Предпринимательство является неотъемлемой частью особого вида экономической активности, а его первоначальный этап деятельности неразрывно связан с идеей, и как результатом мыслительной деятельности – принятие материальных форм. Движущей силой здесь является экономический мотив, основная цель которого – получение предпринимательского дохода. Такой подход распространен среди отечественных экономистов, которые определяют предпринимательство как творческую, интеллектуальную деятельность инициативного человека, который использует материальные блага для организации бизнеса и управления материальными активами.

Предпринимательство – это динамичный процесс создания нового продукта, работ, услуг, в результате которого их ценность для потребителя возрастает; удовлетворения постоянно растущих потребностей; эффективных моделей использования имеющихся ресурсов для достижения максимальной эффективности. Этот процесс, безусловно, является непрерывным и обновляющимся ввиду изменчивости потребностей и спроса, которые предприниматели удовлетворяют. Одним из основных признаков предпринимательства и его ключевым элементом является – риск. Следовательно, предпринимательство как процесс, включает в себя поиск новых творческих идей, их анализ и оценку с точки зрения потребностей рынка и экономической выгоды, формирование стратегических целей по реализации идей, внедрение инноваций в новом предприятии, способность нести риски в условиях неопределенности, в совершенствовании организации и управления производством.

Важную роль при осуществлении предпринимательской деятельности играет предпринимательская среда. Предпринимательская среда представляет собой социально-экономическую систему, включающую в себя экономическую независимость, стратегию и перспективы развития, динамику и различные направления воздействия. Развитие предпринимательства ведет к росту национального благосостояния, модернизации российской экономики, формированию новых рыночных отношений и институтов, переходу к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в социальной сфере. Одна из важных задач государства – это формирование цивилизованной предпринимательской среды, создание единого предпринимательского пространства и совершенствование стратегии межгосударственных экономических отношений. Таким образом, многочисленные действия хозяйствующих участников рынка направлены на улучшения предпринимательской среды, что способствует созданию качественно новых условий для ее функционирования.

Обобщая вышеизложенное можно утверждать, что, предпринимательство является особой социально-экономической системой хозяйствования, в основе которой лежит творческий потенциал предпринимателя осуществляющего на свой риск деятельность по совершенствованию производства продукта, работ, услуг либо формирование новых качественных характеристик с рациональным использованием ресурсов с целью обеспечения устойчивого развития хозяйственных субъектов, их эффективного функционирования на рынке с целью удовлетворения спроса потребителя и получения прибыли предпринимателем. Таким образом, сущность предпринимательства на данном этапе развития России заключается, прежде всего, в поиске и реализации качественно новых решений, применении передовых технологий и новаторства, внедрении новых принципов и методов управления, повышении конкурентоспособности, повышении профессиональной квалификации и интеллектуального уровня предпринимателей, ускорении научно-технического прогресса.

Используемые источники

1. Федеральный Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности». <http://www.st-standart.ru>.
2. Балабанов В.С. Государственная политика в области малого предпринимательства в современных условиях развития России. Сборник статей / В.С.Балабанов, М.Н.Дудин – М.: РАП, 2007.
3. Бусьгин А.В. Предпринимательство. – М., 2001.
4. Гаврилов Р.В., Ермакова Е.Е. Задачи стратегического управления процессами модернизации российской экономики // «Путеводитель предпринимателя». – 2009. – XIV.
5. Имас А., Имас И. Инновации – путь к счастливому потребительскому будущему // Новый маркетинг – 2007. – № 3. <http://marketing.web-standart.net>
6. Кантильон Р.; Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 64 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890–1907.
7. Предпринимательство в конце XX века. М., 1992.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М., 1999.
9. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М., 1990.
10. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру.2001. <http://dic.academic.ru>
11. Словарь финансовых терминов. <http://dic.academic.ru>.
12. Сущность предпринимательства. <http://www.studfiles.ru/preview>.
13. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1991.

Стёпин Е. А.

*кандидат экономических наук, доцент, профессор,
Российская академия предпринимательства,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: stepin-ea@yandex.ru*

Архипов А. В.

*аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: anton.v.arkhipov@gmail.com*

Структурные преобразования российской экономики как условие перехода к новому технологическому укладу

Авторы рассматривают перспективы перехода российской экономики к новому технологическому укладу и ставят вопрос о формировании современной структуры экономики, отвечающей необходимым требованиям современного научно-технического прогресса.

Ключевые слова: *технологический уклад, перспективы стратегического курса российской экономики, пути преодоления технологического разрыва, «атомарные корпорации» как элементы новой инновационной структуры экономики.*

Stepin E. A.

*PhD (economics), associate professor,
professor of Russian academy of entrepreneurship,
Financial University under the Government of RF*

Arhipov A. V.

Postgraduate student, Financial University under the Government of RF

The structural transformation of the Russian economy as a condition for the transition to a new technological order

The authors consider the prospects of transition of Russian economy to a new technological order and analyze the question of the formation of modern economic structure that meets the necessary requirements of modern scientific and technical progress.

Keywords: *technological order, the strategic course of the Russian economy, ways of overcoming the technological gap, atomic corporations as elements of a new economic structure.*

В настоящее время мировая экономика переживает уникальный период, который связан с переходом к новому технологическому укладу.

Технологический уклад — это совокупность технологий и экономического развития, характерных для определенного периода времени. В отечественной науке понятие технологического уклада было сфор-

мулировано экономистами Д. Львовым и С. Глазьевым. Используя в своем исследовании выводы австрийского экономиста Й. Шумпетера и «Теорию длинных волн» В.Д. Кондратьева, С. Глазьев выделил шесть технологических укладов [1].

Агрегированный взгляд на историю приведен в таблице 1.

Таблица 1

Смена технологических укладов

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ	ПЕРВЫЙ	ВТОРОЙ	ТРЕТИЙ	ЧЕТВЕРТЫЙ	ПЯТЫЙ
Период доминирования	1770-е – 1830-е гг.	1830-е – 1880-е гг.	1880-е – 1930-е гг.	1930-е – 1980-е гг.	С 1980-х гг.
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель	Электродвигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефть	Микроэлектроника
Ведущие отрасли	Текстильная промышленность	Машиностроение, угольная промышленность	Электротехника, производство и прокат стали	Автомобилестроение, добыча и переработка нефти	Электронная промышленность, программное обеспечение

Источник: Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М., 1996.

Движимые научно-технологическим прогрессом и предпринимательскими инновациями, технологические уклады сменяют друг друга. Происходит переход от более низких укладов с устаревшими технологиями к более совершенным уровням технологического развития.

Механизм смены технологических укладов и внедрения инноваций, приведенный в работах Й. Шумпетера и адаптированный С. Глазьевым, представляет собой переход на новые уровни макроэкономического равновесия, достигаемого внедрением новых технологий и предпринимательскими талантами.

По мнению С.Ю. Глазьева, в момент, когда исчерпаны технологические возможности существующего технологического уклада, экономика погружается в депрессию, капиталы высвобождаются из устаревших производств и накапливаются в финансовом секторе, что провоцирует финансовые пузыри, возникает кризис. В этот момент капиталисты теряют ориентиры: они не знают, куда выгоднее вложить деньги. Выход из кризиса связан с пучком новых технологий, которые привлекают к себе бизнес, и по мере вызревания нового технологического уклада экономика входит снова в устойчивый режим роста, продолжающегося в течение 55–60 лет [2].

В соответствии с идеями С. Глазьева, «комплекс базовых технически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционно изменяющие экономику, получили название ключевого фактора. Отрасли, интенсивно использующие «ключевой фактор» и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями». [3]

По мнению С. Глазьева, мы уже перешагнули в шестой технологический уклад, хотя его нет в приведенной выше хронологии, и время начала шестого технологического уклада датируется 2010 годом.

Ядро нового технологического уклада включает (прогноз Глазьева):

- наноэлектронику;
- молекулярную нанофотонику;
- наноматериалы и наноструктурированные покрытия;
- нанобиотехнологию;
- наносистемную технику.

Ключевым фактором на данном этапе технологического развития являются нанотехнологии, клеточные технологии. В соответствии с приведенным прогнозом, преимущество нового технологического уклада, по сравнению с предыдущим, будет состоять в резком снижении энергоёмкости и материалоемкости производства, в конструировании материалов и организмов с заранее заданными свойствами. [4]

Решение многих проблем, связанных с развитием нанотехнологий, требует междисциплинарного подхода, который предполагает совместную деятельность специалистов в области физики, химии, математики, биологии и, как следствие, создание общего языка, понятий и моделей. Именно широкий междисциплинарный взгляд дает понимание возможностей, целей и рисков внедрения нанотехнологий. В этих условиях первостепенное значение приобретает проектирование будущего, в котором технологические, экономические, политические, военные и социальные проблемы носят значительно более взаимосвязанный характер по сравнению с настоящим этапом развития.

Для практической реализации нанотехнологий необходимо определить их новое место в экономике, способы их включения как в существующие экономические циклы, так и в появляющиеся новые. Это требует активного мониторинга процесса внедрения нанотехнологий и его сопровождения на всех уровнях — от лаборатории до рынка. Возникает потребность в создании нового уровня управления, позволяющего ре-

шать организационно-экономические проблемы высочайшего уровня сложности. Уже сейчас очевидно, что новые отрасли экономики будут появляться не раз в несколько десятилетий, а раз в несколько лет. Можно предположить, что широкое распространение результатов научно-технического прогресса потребует разработки новой экономической теории, значительно отличающейся от существующих концепций.

Переход к новому технологическому укладу происходит на фоне глубокого экономического кризиса, распространяющегося на все мирохозяйственные связи и затрагивающего в той или иной степени все страны. Естественно, что в каждой стране имеются не только общие, но специфические черты проявления мирового экономического кризиса. Именно эта специфика определяет возможные сроки преодоления кризисных явлений в каждом конкретном случае и формирует определенную антикризисную программу действий правительств.

Для нашей страны специфика данного периода заключается в том, что помимо реализации антикризисных мер перед российской экономикой стоит еще более важная проблема — формирование современной эффективной общественно-экономической модели дальнейшего развития. Дело в том, что, несмотря на декларации о построении современной рыночной экономики, в России этот процесс далеко не закончен. Отсюда вытекает специфическая особенность современного этапа развития российской экономики — незавершенность процесса создания современной рыночной экономики.

Может показаться, что в настоящий момент для страны, находящейся в экономическом кризисе, более актуальным является создание и реализация Программы действенных антикризисных мероприятий. Однако, не отрицая важности такой Программы, следует признать, что рассмотрение перспектив стратегического развития российской экономики не только не теряет своей актуальности, но напротив, делает такую работу крайне своевременной. Эта актуальность, на наш взгляд, определяется следующими моментами.

Во-первых, общеизвестно, что кризис — это не вечное состояние любой экономики. Вслед за кризисом и депрессией неизбежно следует фаза подъема, для которой характерно новое качественное состояние экономики как в материально-техническом, так и в организационно-экономическом аспектах. [5]

Во-вторых, с позиций рыночных отношений, нельзя признать настоящее состояние российской экономики достаточно зрелым. Многие отношения и институты современной российской экономики еще не полностью сформировались. [6] Так, например, чрезмерное присут-

ствие государства в экономике, отсутствие достаточной конкуренции и т.п., нуждаются в определенной корректировке. Парадоксально, но все эти процессы, тормозившие устойчивое развитие рыночных отношений в российской экономике в период ее роста, играют, на наш взгляд, положительную роль в период кризиса. Если в развитых странах в условиях происходящего кризиса существует необходимость обратиться к государственному вмешательству в экономику, то для России усиление государственного воздействия не является актуальным, поскольку оно и так является избыточным. Вопрос состоит лишь в направлении государственного воздействия.

В-третьих, если в развитых странах финансово-экономический кризис разрушительно сказывается на существующих рыночных институтах, то подобное воздействие на российские рыночные институты кризис оказать не может в силу незавершенности развития этих форм, а иногда и просто в силу их реального отсутствия. Вместе с тем, при росте влияния государства на экономические процессы необходимо четко определить пределы данного вмешательства с учетом уже сложившихся реалий.

И, наконец, в-четвертых, эффективное использование научно-технических результатов нового технологического уклада возможно лишь в том случае, если структура экономики соответствует современным требованиям научно-технического прогресса и способна в полной мере воспользоваться его результатами. [7]

Последнее обстоятельство представляется нам наиболее важным и сложным для определения стратегического развития экономики России, её экономического роста.

К сожалению, последние десятилетия участия России в процессе международного разделения труда определили и закрепили за страной место сырьевой державы. Потребность мировой экономики в сырьевых ресурсах и, в первую очередь, углеводородном сырье, высокие цены на данные продукты породили иллюзию экономического благополучия. За счет успешной продажи энергоресурсов реализовывались социальные программы, обеспечивался импорт необходимого продовольствия и товаров широкого потребления и, в итоге, обеспечивалась социальная и политическая стабильность.

Положение изменилось в 2014 году. Резкое падение цен на энергоносители, в первую очередь, на нефть, весьма ощутимо сказалось на возможностях дальнейшего роста российской экономики. Потребовались не просто общие рассуждения о необходимости ухода от сырьевой структуры экономики, а конкретные предложения по преодоле-

нию существующего технологического разрыва между экономикой нашей страны и ведущими экономиками мира.

Для преодоления данного разрыва могут рассматриваться различные пути. Первый из них связан с привлечением в национальную экономику иностранных инвестиций. До настоящего времени считалось, что достаточно создать необходимый «инвестиционный климат», как в нашу страну широким потоком пойдут инвестиции, позволяющие создать современную экономику. На практике процесс инвестирования оказался значительно сложнее. Как уже отмечалось, ведущими центрами научно-технического прогресса являются ТНК, участие которых в экономических процессах должно приводить к активному развитию и росту экономики. Однако, как показала практика, инвестиции ТНК поступали преимущественно в сырьевой сектор и совсем не стремились в отрасли, обеспечивающие уход нашей экономики от сырьевой зависимости. Всё это вполне объясняется существованием той самой конкуренции, которая из абстрактного теоретического понятия превратилась в жесткую реальность. Даже в тех случаях, когда российской стороной предлагались весьма выгодные условия более тесной экономической, и главное, технологической кооперации, транснациональными корпорациями эти условия не принимались. Примером могут служить сорвавшиеся сделки между *BP* и *Роснефтью* или *Сбербанком* и *Orel*.

Нельзя сказать, что у ТНК отсутствует интерес к инвестированию в российскую экономику, но при этом следует отметить, что условия такого инвестирования всегда предполагали и предполагают доминирование иностранных корпораций на российском рынке. Выполнение этих условий существенно повлияло бы на экономическую и, возможно, на политическую независимость нашей страны.

Другой путь преодоления технологического разрыва связан с созданием современной отечественной модели экономики, отвечающей всем требованиям научно-технического прогресса и позволяющей конкурировать с ведущими развитыми странами мира. Это предполагает активное задействование всех возможностей и сил, имеющихся в распоряжении нашего государства. Сторонники данного пути нередко сравнивают настоящий этап развития с периодом индустриализации прошлого столетия, позволившей в кратчайшие сроки создать современную по тем временам индустрию. Однако общеизвестно, каких общественных усилий и жертв стоила индустриализация 30-х годов для населения страны. В этой связи возникает вопрос — способно ли и готово ли современное российское общество к подобной жертвенности?

При этом, как правило, не упоминается тот факт, что индустриализация в СССР основывалась на закупке современного зарубежного оборудования, использование которого и составило впоследствии материальную базу российской экономики. Учитывая современную геополитическую обстановку, можно предположить, что на данном этапе продажа нашей стране современных западных технологий остается весьма проблематичной.

Нельзя не отметить попыток российского правительства по преодолению существующего технологического разрыва. К ним следует отнести создание государственной корпорации «Роснано», таких научно-технологических центров, как «Сколково», «Научно инженерный центр СО РАН», Национальный исследовательский центр «Курчатовский институт» и др. Очевидно, однако, что деятельность одного научного центра – будь то «Сколково», либо другой современный отечественный институт – не может решить проблему преодоления технологического разрыва. Следует отдавать себе отчет в том, что воспользоваться конкретными результатами разработанных технологий, в том числе прорывных и востребованных, могут лишь те экономические и технологически подготовленные структуры, в которых существуют необходимые условия их внедрения в производство и которые в состоянии обеспечить их реализацию и массовое применение. Следует с сожалением констатировать, что на нынешнем этапе таких структур, способных интегрировать инновационные разработки, в стране явно недостаточно. Так же обстоит дело и с талантливыми учеными, которые могут реализовать свой научный потенциал только там, где существуют необходимые условия, а именно за рубежом.

Существует мнение, что возможность перехода на новый технологический уклад тормозится не столько экономическими проблемами, сколько возможностями технологического развития. Проблема заключается в том, что мы имеем дело с сокращающимися волнами технологических укладов. В соответствии с таким походом, экономика Российской Федерации, например, пребывает в волнах технологического уклада, как в часовых поясах [8]. Это означает, что в то время как, например, в некоторых районах Алтая одной из основных транспортных возможностей является тягловая сила лошади, в Москве функционирует штаб-квартира компании *Яндекс*, которая делит совместно с американской компанией *Google* рынок поисковых запросов российского пространства сети Интернет.

В нашей стране в силу протяженности территории и неравномерности экономического развития отдельных регионов одновременно

присутствуют все основные технологические уклады – третий, четвертый, пятый, что и отличает нашу страну от других стран. Но даже в развитых странах переход в шестой технологический уклад еще далек от полной реализации, так как требует для своего воплощения огромных свободных ресурсов.

Существует мнение, что каждый последующий уклад характеризуется увеличивающейся энергоемкостью [9]. На наш взгляд, преимущества каждого последующего технологического уклада заключаются, напротив, в резком снижении энерго и материалоемкости. Разумеется, создание условий и основных элементов нового уклада (переходный период) требует значительного увеличения имеющихся ресурсов, однако можно с уверенностью предположить, что все расходы переходного периода впоследствии компенсируются новым качеством энергосберегающего производства.

Как мы видим, уровень технологического уклада, степень его развития и масштабы распространения инноваций в конкретной стране напрямую влияют на эффективность ее экономики, возможности для роста бизнеса, его масштабности и, в свою очередь, определяются размерами и могуществом корпораций, действующих в экономике страны.

Специфика пятого, и особенно, шестого уклада приводит к существенным изменениям структуры всей экономики. В настоящее время существуют два мощных механизма, влияющих на формирование современной структуры российской экономики – это Интернет и его информационные технологии.

Происходящие структурные изменения характеризуются отходом от традиционных представлений, связанных с периодом индустриального и частично постиндустриального развития. Для этих периодов характерен ярко выраженный отраслевой принцип формирования, где в качестве критериев эффективности были приняты такие параметры, как степень специализации и кооперации звеньев, широкое использование преимуществ крупного масштаба, высокий уровень концентрации производства.

Инновационная структура экономики будет скорее напоминать картинку, сложенную из взаимосвязанных «пазлов» (атомов). Каждый из них самостоятелен и в определенной степени независим. Вместе с тем, все они экономически сопряжены друг с другом, что и позволяет получить целостное представление об объекте. В зависимости от сочетания имеющихся пазлов (атомов), возможны самые разнообразные сюжеты общей картины.

Существующие корпорации, имеющие, как правило, четко выраженную отраслевую специализацию, в нынешнем виде в значительной степени утрачивают свое значение. Благодаря развитию Интернета и мобильной сети, на смену им приходят другие элементы структуры, которые в данном контексте можно условно обозначить как «атомарные корпорации». Они обладают организационно-хозяйственной самостоятельностью, технологической независимостью, функциональной гибкостью и подвижностью. Их конфигурация и специализация во многом определяется транзакционными издержками, эффектом масштаба, а также высокой мобильностью ведения бизнеса. Именно атомарные корпорации и будут определять контуры современной рыночной структуры.

Различают несколько видов атомарных корпораций. К первому виду атомарных корпораций относятся так называемые «умные» компании, назначение которых состоит в обслуживании обширной промышленной базы. Данные предприятия опираются, в первую очередь, на передовые знания и получают выгоду от введения инноваций и ноу-хау. Такие компании концентрируют усилия либо в научной сфере и разработке новых технологий (например, разработка лекарств или специального программного обеспечения), либо в творческой сфере (например, журналистика или графический дизайн). Поскольку данные компании имеют тенденцию к интернационализации, подобно тому, как это происходило несколько десятилетий назад с производственными предприятиями, можно сделать вывод о том, что современная интернационализация будет охватывать, прежде всего, сферу идей. Использование современных средств коммуникации предоставляет ученым и творческим деятелям широкие возможности для организации международного коллективного «мозгового» штурма, посвященного той или иной проблеме. [10]

Гибкость и небольшой размер «умных» атомарных компаний в любом случае позволяет увеличить их инновационный потенциал в сравнении с гигантскими ТНК. При увеличении масштаба преимущества «умных» атомарных компаний уменьшаются или исчезают. Рыночная стоимость этих компаний зависит от таких достоинств, как качество патентов, количество инноваций, умение применять уже имеющиеся знания.

К другому виду атомарных корпораций можно отнести компании, которые ускоряют и облегчают процессы установления и расторжения деловых связей, так называемые «сетевые посредники». Как правило,

данные компании исследуют рыночную конъюнктуру и предоставляют информацию о ее состоянии и возможных изменениях. Другой функцией «сетевых посредников» является упрощение доступа к информации о существующем товарном предложении с предоставлением определенной гарантии надежности. [11] Степень гарантии надежности и будет определять цену предложения сетевого посредника. Создаваемые как результат комбинации финансового статуса, истории предыдущих транзакций и качества аналитической работы, сетевые посредники способны предложить самый широкий спектр посреднических услуг, начиная от базовых «рейтингов доверия» (к примеру, *Standard & Poor's* или *Moody's*) до полной гарантии оплаты и поставок. Гарантии оказываемых услуг определяются предоставляемой достоверной информацией об участниках той или иной сделки. На основании полученной и проанализированной информации сетевые посредники в состоянии фактически координировать отношения между поставщиками и клиентами, способствовать их выбору на каждом из этапов цепочки создания рыночной стоимости.

Деятельность сетевых посредников охватывает самые разнообразные стороны функционирования рыночной экономики — от оптимизации торговых операций и услуг по страхованию до антикризисного управления. Кроме того, они специализируются на оказании разнообразных консультационных услуг в области юриспруденции и культурной сферы. Компании сетевых посредников, также как и «умные» компании, не должны отличаться слишком большими размерами, однако при этом репутация их обязана быть безупречной.

Близким к сетевым посредникам является следующий вид атомарных корпораций, который включает компании по работе с персональными клиентами. Данные компании нацелены, в первую очередь, на индивидуальные предпочтения клиентов. Чутко реагируя на нужды потребителей, они сосредоточиваются на определенных видах деятельности и достигают в этом совершенства. За счет предоставления широкого ассортимента товаров и услуг, наличия значительного количества партнеров, у потребителей часто появляется ощущение, что они взаимодействуют с крупной и успешной компанией.

Появившиеся и распространившиеся инновации в мире сетевых технологий делают существующие торговые площадки, как и саму коммерцию в обычном её понимании, устаревшим понятием. Появление двусторонних общедоступных каналов коммуникаций значительно упростило поиск подходящих партнеров и сделало возможным их объединение непосредственно в момент совершения купли-продажи.

Вышеперечисленные виды атомарных корпораций, по сути, лишь видоизменяют форму организации и структуру реализации товаров и услуг, не создавая при этом тех материальных товаров и благ, которые, собственно, и являются главным элементом предложения. Вся деятельность атомарных компаний основывается на факте реального наличия широкой номенклатуры товаров, уже произведенных другими агентами. Само же производство этих товаров происходит в другом виде атомарных корпораций, которыми являются бизнес-платформы (производственные платформы). Именно они создают и сосредотачивают основные материальные активы, например, компания *Boeing* или *Северсталь*.

Компании, входящие в производственные платформы, занимаются непосредственно производством товаров, координацией и транспортировкой материальных активов в крупных масштабах, сосредотачиваясь в рамках какой-либо одной отрасли. Такие производственные платформы в дальнейшем становятся, как правило, транснациональными корпорациями. В настоящее время уже существует множество атомарных производственных платформ. Например, сектор производственного подряда, складские компании, логистические фирмы. К последним относятся концерны, которые предоставляют транспортные услуги (авиа и наземные перевозки, фрахт). Особое место в современной структуре экономики принадлежит сервисным платформам. Данные платформы схожи в своей функциональной деятельности и занимаются организацией процессов, общих для других видов подразделений. Их основной задачей является решение повседневных рутинных вопросов (своевременная оплата деятельности сотрудников, обеспечение офисных помещений компьютерами, заполнение годовых деклараций и т.д.) в целях обеспечения своему партнеру максимально широких возможностей для занятия собственными стратегическими проблемами.

Таким образом, построение нового структурного профиля экономики, базирующегося на мобильности самостоятельных и одновременно взаимосвязанных звеньев, позволит, с нашей точки зрения, создать возможности для более активного перехода к новому технологическому укладу, отойти от сырьевой зависимости и успешно конкурировать с другими странами в мировом экономическом пространстве. Именно в этом направлении и следует проводить необходимые мероприятия по созданию и дальнейшему совершенствованию новой структуры российской экономики.

Используемые источники

1. Глазьев С.Ю., Львов Д.С. Структурная политика технического развития. Препринт. – М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987. – С. 26.
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: 1996. – С. 32.
3. Ульянов А.О. Влияние транснациональных корпораций на развитие инноваций в мировой экономике // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). – 2013. – № 5. – С. 19.
4. Кириченко О.С., Комзолов А.А., Кириченко Т.В. Теоретико-методологические аспекты определения налогового бремени нефтегазовых транснациональных корпораций // Нефть, газ и бизнес. – 2013. – № 9. – С. 8-17.
5. Михайлова О.В. Государство в поисках новой модели управления // Вестник Московского Университета. Серия 21. Управление. – 2013. – № 1. – С. 28–36.
6. Татаркин А, Андреева Е, Ратнер А. Императивы современного экономического развития: мировые тренды и российские реалии // Вопросы экономики. – 2014. – № 5. – С. 44.
7. Стёпин Е.А. Структурные преобразования как необходимое условие дальнейшего развития российской экономики // Путеводитель предпринимателя». Научно-практическое издание. Вып. XXV. – М.: Российская академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2015. С. 57–66.
8. Хусаинов Б.Д. Транснациональные корпорации и национальные экономики: сравнительный анализ развития // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2013. – № 4 (6). – С. 15–21.
9. Москалькова О.А. Социальная направленность стратегии развития транснациональной корпорации на примере ОАО «НК Роснефть» // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. – № 10. – С. 198–202.
10. Боровинский М.Э. Расширение возможности диверсификации банковских услуг и экспансия иностранного банковского капитала в Россию // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2013. – № 8 (39). – С. 19–23.
11. Романенко О.В. Роль корпоративных интегрированных структур в развитии современного производства: мировой и отечественный опыт // Бизнес информ. – 2013. – № 1. – С. 91–96.

Хрущ М. Ю.
*аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
e-mail: mishacrush@gmail.com*

Международное сотрудничество Московской Биржи: анализ эффективности и оценка результатов

Оценка действий, предпринимаемых Московской Биржей в области международного сотрудничества показала существенный рост привлекательности биржи для международных инвесторов, прежде всего, за счет расширения продуктовой линейки и повышения имиджа биржи.

Ключевые слова. *Московская Биржа, международное сотрудничество, финансовый рынок, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, российский фондовый рынок.*

Khrushch M. Y.
*postgraduate student,
Finance University under the Government of the Russian Federation,
department «Financial markets and financial engineering»*

International cooperation of Moscow Exchange: analysis of efficiency and results

Analysis of international cooperation measure taken by Moscow Exchange has shown a substantial increase of attractiveness of stock exchange for international investors, primarily due to expansion of product lineup and development of better.

Keywords: *Moscow Exchange, international cooperation, financial market, foreign investments, investment climate, russian stock market.*

За последние несколько лет Московская Биржа проделала огромную работу по повышению привлекательности своей инфраструктуры как для внутренних, так и для зарубежных инвесторов. Были осуществлены кардинальные реформы биржевого рынка, такие как переход на систему расчетов T+n, а также создание центрального депозитария. Проведена значительная работа по приведению российского законодательства к международным стандартам биржевой торговли. Все эти меры стали возможны благодаря последовательной стратегии менеджмента биржи, содействия государственных регуляторов, а также выстраивания эффективной коммуникации с участниками финансового рынка. В данном исследовании мы рассмотрим в частности аспект международного сотрудничества Московской Биржи, которое во многом позволило перенять лучшие практики иностранных биржевых площадок в развитии

торговой и законодательной инфраструктуры, оценить опыт реформ биржевого законодательства на других рынках и практический эффект от их внедрения. Помимо этого мы проанализируем участие Московской Биржи в интеграционных процессах, происходящих на международном биржевом рынке и оценим их влияние на конкурентоспособность Российской биржевой площадки.

Московская Биржа на протяжении многих предпринимает активные действия по международному сотрудничеству. Интенсивность и эффективность этих действия росла по мере развития рынка ценных бумаг в России и эволюции мирового финансового рынка, который становился все более транспарентным и трансграничным.

Биржа является членом Всемирной федерации бирж (WFE) и Ассоциации фьючерсных бирж (FIA) – крупнейших международных финансовых ассоциаций, участие в которых позволяет обмениваться наиболее актуальной информацией в области разработки совместных биржевых продуктов и развития финансовых услуг. Сотрудничество такого рода позволяет Московской Бирже находиться в постоянном диалоге с участниками международного биржевого рынка (фондовыми биржами, центральными депозитариями, клиринговыми центрами) и обмениваться мнениями относительно тенденций развития рынка, что, безусловно, способствует повышению эффективности биржевых механизмов. Как показывает практика, участие менеджеров биржи в профессиональных ассоциациях позволяет не только анализировать ценный опыт и лучшие практики международных коллег, но и находить общие сферы для сотрудничества между биржевыми площадками.

В рамках модернизации биржевой инфраструктуры был создан Национальный Клиринговый Центр (НКЦ), входящий в группу Московской Биржи. В настоящий момент он является членом Всемирной Ассоциации Центральные Контрагентов (Global Association of Central Counterparties), а также участником Европейской Ассоциации Клиринговых Домов Центральные Контрагентов (European Association of CCP Clearing Houses). Участие в этих организациях позволяет Московской Бирже вести прямой диалог с ключевыми центральными контрагентами, ведущими деятельность на международном финансовом рынке, а также обмениваться мнениями по наиболее важным проблемам контроля и регулирования инфраструктуры финансового рынка.

Необходимо отметить активную роль Национального расчетного депозитария (НРД) в развитии международного сотрудничества, в частности в рамках Ассоциации центральных депозитариев Евразии. Ос-

новой задачей этой деятельности является создание единого депозитарного пространства на территории СНГ и дальнейшее участие центральных депозитариев стран СНГ в общемировой расчетной инфраструктуре. Помимо этого открыты счета иностранного номинального держателя центральным депозитариям Армении и Киргизии, а также подписан меморандум о взаимопонимании с центральным депозитарием Турции. Обладая наиболее передовым опытом НРД, безусловно, является лидером в продвижении международного сотрудничества депозитариев стран СНГ, что несомненно повышает качество биржевой инфраструктуры на постсоветском пространстве. Результатом совместной скоординированной деятельности основных участников данного рынка может стать существенный рост привлекательности финансовых активов стран СНГ вследствие повышения прозрачности рынка и улучшения депозитарной инфраструктуры.

Кроме того, в 2014 году в рамках интеграции в глобальную систему пострейтинга НРД прошел регистрацию в Налоговом управлении США для соответствия требованиям американского Закона о налогообложении иностранных счетов, а также получил глобальный идентификационный номер финансового посредника. Для удобства иностранных инвесторов был дополнен список иностранных банков-корреспондентов — теперь расчеты можно проводить в Deutsche Bank Trust Company.

Московская Биржа — признанный участник глобальной финансовой индустрии. Она принимает активное участие в основных международных биржевых форумах и конференциях по развитию ИТ-инфраструктуры торговых площадок. В частности, в апреле 2014 года компания выступила делегатом крупнейшей мировой конференции по электронному трейдингу TradeTech Europe в Париже. В течение года Московская Биржа была представлена на мероприятиях по развитию валютного рынка FX-Invest и EMFX, состоявшихся в Сингапуре, Гонконге, Лондоне и Нью Йорке, а также на конференциях FIA по срочному рынку в Лондоне, Бока-Ратоне и Чикаго [1]. Помимо этого значимым событием в развитии международной кооперации стало принятие Московской Биржей в мае 2014 года представителей крупнейших мировых клиринговых домов и бирж по торговле деривативами на 31-й ежегодной конференции по производным финансовым инструментам.

В рамках международного сотрудничества на биржевом рынке активно практикуются двусторонние проекты или договора между биржами. По мнению автора, такая форма кооперации является наиболее эффективной, поскольку в формате двусторонних соглашений бирже-

вые площадки получают возможность более активно обмениваться информацией и данными, создавать эффективные проектные команды, которые действуют как единый слаженный механизм и это, в свою очередь, позволят быстро и качественно осуществлять совместные проекты. Подобные биржевые альянсы несут положительный эффект не только для самих участников, но и для клиентов бирж, которые зачастую получают улучшение торговых условий, доступ к новым рынкам и финансовым инструментам, усовершенствованную техническую инфраструктуру, более высокую ликвидность. Московская Биржа является активным участником различных двусторонних биржевых соглашений и альянсов, а зачастую и сама является инициатором передовых проектов в области международного биржевого сотрудничества.

Например, опыт совместного диалога Московской Биржи с Шанхайской фондовой биржей насчитывает более 20 лет. Документы о взаимодействии в совершенствовании организованных рынков ценных бумаг и развитии сферы финансовых услуг были подписаны между Россией и Китаем еще в 2004 и 2009 годах. Московская Биржа сотрудничает с ведущими китайскими банками с момента запуска в 2010 году биржевых торгов валютной парой юань/рубль. В октябре 2014 года было подписано соглашение между Московской Биржей и Банком Китая о развитии взаимодействия национальных финансовых рынков обеих стран. В ходе визита делегации Торгово-Промышленного Банка Китая на Московскую Биржу обсуждались перспективы реализации новых проектов по предоставлению совместных услуг инвесторам на финансовых рынках двух стран.

Сотрудничество Московской Биржи с Банком Китая перешло в особенно активную фазу в 2010 году, когда на фондовой площадке были запущены торги валютной парой китайский юань — российский рубль. Это стало знаковым событием в развитие отношений между двумя странами, поскольку показало способность создания удобных финансовых инструментов для удовлетворения потребностей как локальных, так и международных инвесторов. Торги китайской валютой на российском финансовом рынке стали еще одним шагом по созданию удобной инфраструктуры, создающей благоприятные условия для укрепления внешнеэкономических связей между двумя странами. Необходимо отметить активную роль Банка Китая в поддержании инициатив Московской Биржи. Данное партнерство важно для расширения использования национальных валют в расчетах между компаниями. Об успехе данного партнерства можно легко судить по постоянно растущим объе-

мам торгов китайской валютой на Московской Бирже, а также планам расширения продуктовой линейки.

С 2013 года Московская Биржа развивает сотрудничество с одной из крупнейших мировых бирж – Deutsche Borse, в рамках которого на Московской Бирже проводятся торги фьючерсными контрактами на акции пяти ведущих немецких эмитентов. В настоящее время биржа Eurex Exchange, входящая в холдинг Deutsche Borse, реализует на своей торговой площадке проект по запуску деривативов на рублевые валютные пары евро/рубль и доллар США/рубль [2].

Также в 2013 году Московская Биржа заключила соглашение о совместной деятельности с американской площадкой NASDAQ OMX, в рамках которого предполагается сотрудничество для предоставления российским инновационным компаниям доступа на рынок капитала путем листинга на обеих площадках, а также проведение семинаров, конференций и презентаций для международных инвесторов. В рамках данного сотрудничества биржа NASDAQ готова содействовать развитию российских инновационных компаний, предлагая им передовые инструменты привлечения капитала на внутреннем и международном рынке. Стоит отметить, что западная биржевая площадка уже имеет опыт работы с такими быстро развивающимися российскими компаниями как STC Медиа, Яндекс и QIWI, каждая из которых уже прошла процедуру размещения акций на NASDAQ. Безусловно, данный проект является очень важным для Московской Биржи, поскольку опыт и репутация NASDAQ в области венчурного финансирования могут сыграть существенную роль в привлечении иностранных инвестиций, крайне необходимых для развития российских инновационных компаний.

По мнению автора, одним из важнейших и наиболее значимых успехов Московской Биржи в направлении развития международного сотрудничества явилось вступление биржи в альянс бирж стран БРИКС. Этот проект был создан в рамках совместной инициативы фондовых бирж из развивающихся стран для предоставления иностранным инвесторам доступа к их динамично растущим рынкам и увеличения ликвидности национальных торговых площадок [3]. Сотрудничество в таком формате эффективно дополняет уже имеющиеся внешнеэкономические и финансовые связи между странами, входящими в группу БРИКС.

Основной целью данного альянса является облегчение доступа к срочным контрактам на основные фондовые индексы стран БРИКС для международных инвесторов, что должно способствовать притоку

инвестиций на финансовые рынки развивающихся стран. Помимо этого, проект несет в себе существенный эффект для повышения инвестиционной привлекательности соответствующих локальных рынков, так как является свидетельством развитости инфраструктуры биржевых площадок.

Осуществление проекта происходило в два ключевых этапа. На первом этапе сотрудничества был реализован кросс-листинг основных производных инструментов фондовых рынков стран БРИКС. На следующем этапе участники альянса вели работу в области разработки новых продуктов для последующего кросс-листинга на своих рынках, а также развитию совместных сопутствующих услуг.

Помимо различных проектов в области международного сотрудничества необходимо отдельно отметить действия Московской Биржи, направленные на повышение имиджа и узнаваемости российской торговой площадки на международном рынке. В частности, биржа ежегодно организует два крупных международных мероприятия (обычно в Лондоне и Нью Йорке) в формате форума, куда приглашаются основные участники международных торгов, заинтересованные в инвестициях в развивающиеся рынки и в Россию в частности. Как правило, в таких мероприятиях принимает участие весь топ-менеджмент биржи, что дает инвесторам возможность услышать о российском рынке «от первого лица» и задать интересующие их вопросы непосредственно лицам, влияющим на развитие биржи. Для самой же биржи такие форумы являются идеальной площадкой для презентации своих услуг, новых проектов, а также получения наиболее ценной информации в виде обратной связи от присутствующих инвесторов относительно качества работы биржи и правильности направления ее развития.

Результатом подобных мероприятий является повышение инвестиционной привлекательности российского фондового рынка как в виде привлечения новых иностранных инвесторов, так и в виде повышения информационной осведомленности участников рынка относительно возможностей инвестирования на Московской Бирже. Конкретный эффект от подобных мероприятий представляется весьма сложно оценить, поскольку повышение оборотов торгов на бирже практически невозможно напрямую привязать к проведению инвесторских форумов. Однако, можно косвенно проследить результативность используя в качестве ориентира аналитические публикации участников торгов относительно. Опираясь на тот факт, что обороты иностранных инвесторов на Московской Бирже за последние годы постоянно росли

можно отметить, что проводимые мероприятия привнесли существенный вклад в повышение привлекательности российского рынка.

В заключение необходимо дать оценку действиям, предпринимаемым Московской Бирже в области международного сотрудничества. По мнению автора, качественно новый уровень международного сотрудничества имел существенное влияние на рост оборотов торгов на бирже. Сложно количественно оценить, насколько этот рост был вызван общей привлекательностью российского рынка и недооцененностью отдельных активов на нем, а насколько этот рост был непосредственным результатом международных проектов биржи. Однако, очевидным является качественно новый уровень узнаваемости Московской Биржи среди международных инвесторов, повышения ее имиджа. Осуществленные проекты с различными международными биржами позволили Московской Бирже существенно увеличить портфель предлагаемых для торговли инструментов, что также способствовало привлечению дополнительных объемов международных инвесторов.

Используемые источники

1. <http://2014.report-moex.com/ru/strategic-report/strategic-cases/cooperation/> – годовой отчет Московской Биржи за 2014 год.
2. <http://2014.report-moex.com/ru/strategic-report/strategic-cases/cooperation/> – годовой отчет Московской Биржи за 2014 год.
3. <http://moex.com/a802> – сайт Московской Биржи.

Яковлев В. М.

*доктор экономических наук,
РАНХиГС при Президенте РФ, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ, профессор
e-mail: vlmyakovlev@gmail.com*

Линев И. В.

*кандидат экономических наук,
Московский архитектурно-строительный институт, профессор
e-mail: Shunka1956@yandex.ru*

Вашенко С. Ф.

*директор ООО «Техпромстройэкспорт»
(Приморский край РФ, г. Владивосток)
e-mail: 240666vs@mail.ru*

Развитие государственно-частного партнерства на примере дальневосточного рыбного кластера

Статья посвящена вопросам организационно-экономического развития рыбохозяйственного комплекса России на примере формирования дальневосточного рыбохозяйственного кластера, обеспечивающего полный цикл производства высококачественной продукции. В качестве наиболее эффективной формы организации такого кластера рассматривается вариант государственно-частного партнерства, сердцевиной которого представляется комплексный подход к формированию эффективного производства, переработки, логистических схем продвижения и реализации дефицитной и деликатесной морепродукции.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство (ГЧП), кластер, рыбохозяйственный комплекс, оптово-распределительный центр, морепродукты, импортозамещение, софинансирование.*

Yakovlev V.

*Doctor of Science (Economics),
professor of RANEPA under the Russian President,
professor of Financial University under the Government of the Russian Federation*

Linev I.

*PhD (Economics),
professor of the Moscow architectural and construction institute*

Vachenko S.

Director of «Techpromstroyexport», Vladivostok

Development of public-private partnership on the example of the Far East fish cluster

Article is devoted to questions of organizational and economic development of a fishery complex of Russia on the example of forming Far East the fishery cluster providing a complete cycle of production of high-quality products. As the most effective form of the organization of such cluster the option of public-private partnership which core an integrated approach to forming of effective production, conversion, logistic schemes of promotion and implementation of scarce and delicious seafood is represented is considered.

Keywords: *public-private partnership (PPP), cluster, fishery complex, wholesale distribution center, seafood, import substitution, joint financing.*

Формирование эффективной политики экономического роста и необходимости импортозамещения в Российской Федерации должно строиться с использованием разнопрофильных производственно-экономических кластеров формируемых на основе механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), сердцевинной которых является комплексный подход к эффективной организации производства, переработки, логистических схем транспортировки и реализации необходимой продукции. Такие кластеры должны являться открытой инновационной площадкой, ориентированной на освоение отечественного и мировых рынков.

Достойным примером такой политики может стать дальневосточный рыбохозяйственный кластер, вылов, обработка и реализация рыбной продукции которого может реально составить 70% от общероссийского потребления. Формируемый с учетом этого в современных условиях рыбный кластер должен быть реализован с участием государства на основе выверенной разработки инновационной формы ГЧП. Практическое решение этой задачи обусловлено тем, чтобы, во-первых, сделать поставки на отечественный берег сырья для переработки выгоднее, чем его экспорт, во-вторых, стимулировать частных партнеров к реализации проектов, предусмотренных концепцией кластера.

Анализ концепций создания и развития кластера

В настоящее время подготовлены и предложены к реализации, по крайней мере, две реальные концепции проекта создания и развития дальневосточного рыбохозяйственного кластера. Обе представляют собой сочетание инвестиционных и организационных проектов в сфере комплексной добычи и переработки рыбы и морепродуктов с учетом развития производственных, технологических и социальных аспектов рыночной инфраструктуры.

Первая – создавалась японским институтом «Номура» при активном участии приморских отраслевых институтов и предполагает расходы на его создание в объеме более 40 млрд. руб. со сроком возврата займа в 2036 году (без учета процентов по займу). Достоинством этой

концепции является проведенная в течение нескольких лет значительная аналитическая работа в Приморском крае. В то же время указанная выше цена (так как для развития площадок, предложенных Приморским краем, требовались значительные финансовые вливания, в том числе из федерального бюджета) в современных экономических условиях оказалась неподъемной. Это явилось одной из причин, вызвавших необходимость появления альтернативной концепции, разработанной Росрыболовством согласно Поручению Президента Российской Федерации по вопросам развития рыбохозяйственного комплекса (Пр-613 от 21 марта 2013 года)¹. Во второй концепции финансовый аспект смещен в сторону частного инвестора, которому государство будет оказывать поддержку, но не в виде прямого софинансирования. Частные отечественные и иностранные инвестиции на создание рыбного кластера на Дальнем Востоке (по предварительным расчетам Росрыболовства) должны составить около 20 млрд. руб. Заинтересованность российских инвесторов подтверждается тем фактом, что для параллельного развития проектов рыбного кластера и рыбной биржи на Сахалине создается акционерное общество, учредителями которого являются правительство региона и Сбербанк России. К сахалинской рыбной бирже проявляют интерес и иностранные инвесторы. Так, японские предприниматели рассматривают возможности поставок своей продукции на Сахалин и встречно, отечественной – на японский рынок. Дальнейшее развитие сотрудничества – создание на Сахалине единого оптово-распределительного центра.

Создание кластера в Приморье органически вписывается в мероприятия, предусмотренные Государственной программой Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса»², Федеральными целевыми программами по развитию округов и регионов, то есть является проектом федерального уровня. Кроме того, его проекты коррелируются с аналогичными, предусмотренными в региональных программах социально-экономического развития.

Некоторые показатели, которые планируется достичь на первом этапе (2018 год): производство дополнительно 100 тыс. т. рыбной продукции, снижение цены на 10%. Реализация проекта создания и развития кластера, будет способствовать увеличению объема поставок

¹ Ответственность за эту работу возложена на Правительство Российской Федерации и руководителей регионов, входящих в состав Дальневосточного федерального округа.

² Утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 314.

дальневосточной рыбной продукции на внутренний рынок и, как следствие — снижению цен на нее. Другими словами, качественная рыбная продукция станет доступной для российского потребителя. Дополнительная выручка компаний за счет повышения экспортной цены обеспечит приток новых инвестиций и рост вклада рыбохозяйственного комплекса в ВВП.

Количественно экономические показатели этой концепции в целом оцениваются следующим образом:

- вклад в ВВП составит 4 млрд. руб.;
- налоговые поступления — 1,6 млрд. руб. в год.

Разумеется, в условиях экономического кризиса, финансовые вопросы вообще и прямого участия государства в реализации новых проектов в частности имеют первостепенное значение, но авторы считают не менее важным рассмотреть и территориальные аспекты. Согласно первой из рассматриваемых концепций новые мощности по хранению рыбы, ее переработке и торговле должны быть локализованы в одном месте — бухте Суходол Шкотовского района Приморья. Здесь необходимо отметить, что эта территория имеет обременение третьих лиц. Вторая концепция предполагает охват трех дальневосточных регионов: Приморье, Камчатский край и Сахалинскую область, но основной площадкой для кластера остается Приморский край.

Второй подход представляется более целесообразным, если учитывать потенциал для создания кластера, присутствующий в этих регионах. Так, Камчатка — это база:

- флота и судоремонта Дальневосточного бассейна³;
- переработки лососевых и рыбы, доставляемой в охлажденном виде;
- перевалки и хранения рыбопродукции.

Сахалин — место промысла и переработки лососевых, а Курилы — переработки минтая, скумбрии, сардины, сельди и др. в охлажденном виде. Таким образом, кластер становится не только производственным комплексом в отдельном регионе, а цепочкой отраслевых проектов в различных дальневосточных регионах.

Вторая концепция предусматривает наличие рыбоперерабатывающего комплекса на Сахалине, построенного в июне 2016 года. Его производственные мощности позволяют в настоящее время перераба-

³ Вопрос создания крупной межремонтной базы на Камчатке и тем самым приближение судоремонта к местам промысла актуален, но первичным представляется судостроение и присоединение к нему судоремонта.

тывать на рыбий жир и муку более 60 т. добываемого сырья. В ближайшем будущем планируется установка оборудования для гранулирования жира. Необходимость возведения этого комплекса полностью согласуется со «Стратегией повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года»⁴. В указанном документе отмечается «практически полное отсутствие в Российской Федерации производства пищевых ингредиентов и субстанций (витаминов, аминокислот, пищевых добавок, ферментных препаратов, биологически активных добавок и пробиотических микроорганизмов, пребиотических веществ)».

Важно подчеркнуть, что 90% оборудования, используемого в комплексе – российского производства, большинство процессов автоматизировано. Последнее обстоятельство особенно актуально, так как автоматизация производства является серьезным аргументом в конкурентной борьбе, например, с Китаем, которую не выиграть применением ручного труда, требующего людей во много раз больше, чем четыре человека, обслуживающих в настоящее время компактное производство комплекса. Таким образом, в кластере создаются новые и востребованные, а не просто тиражируются уже существующие технологии.

Разделение кластера на четыре специализированных взаимосвязанных площадки (дивизиона) – Камчатскую, Сахалинскую, Курильскую и Приморскую позволят осуществлять полный цикл производства: от добычи рыбо- и морепродуктов до реализации уже готовой продукции и пять крупных инвестиционных проектов, реализация которых позволит получить мультипликативный эффект.

Отметим, что в приморском дивизионе Суходол, как предполагалось в первой концепции, развития не получит, а все мощности будут сосредоточены во Владивостоке, что, на наш взгляд, нуждается в дополнительной проработке. Как вариант можно рассмотреть в Приморье Славянку, Суходол и мыс Назимова (см. рис 1.).

Приморью отводится доминирующую роль, где предполагается:

1. Создание оптово-распределительный центр «Владивосток» с холодильно-логистическим комплексом на мысе Назимова мощностью до 50 тыс. т. рыбной продукции и один из крупнейших в Азиатско-Тихоокеанском регионе центр аукционной торговли морепродуктами.

2. Строительство завода по выпуску филе минтая с использованием технологии индивидуальной заморозки.

⁴ Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2016 года №1364-р.



Рис. 1. Варианты размещения площадок кластера

3. Организация отправки части филе-блоков с завода, указанного в п.2 на предприятие по выпуску замороженных полуфабрикатов и далее — целевым назначением в школы и дошкольные учреждения.

4. Строительство многоцелевого комплекса с целью последующей передачи его мощностей в аренду (лизинг) малому бизнесу, занимающегося глубокой рыбопереработкой.

5. Создание на базе Дальневосточного федерального университета инновационно-научного парка — с бизнес-инкубатором и венчурным фондом.

Отметим, что проекты, предусмотренные пп. 3—4, относятся к формам ГЧП в чистом виде. Например, п. 3 — контракт на поставку для государственных нужд.

Касаясь недостатков и рисков реализации проектов, отметим, что они присущи обеим концепциям, и не предусматривают вписания уже существующей инфраструктуры в кластер. Это касается, прежде всего, холодильных мощностей действующих портов — Владморрыбпорта, Далькомхолода, ДМП-порта. По нашим оценкам ежегодный объем поступающей на берег рыбы в Приморье составляет в настоящее время не более 800 тыс. т., четверть из него в состоянии переработать ОАО «Владивостокский морской рыбный порт», а в случае его модернизации — практически весь. Социальный аспект концепции, разработанной Росрыболовством, подразумевает создание 1300 рабочих мест, в том числе на вновь возводимых холодильных мощностях. При этом не учитывается то обстоятельство, что существующие мощности могут оказаться не задействованными с соответствующим сокращением персонала. Таким образом, при разработке концепции рыбопромышленного кластера необходимо учитывать вопросы развития береговой рыбопереработки с учетом уже действующих мощностей и развивать те, которых не хватает.

Среди вызовов, возникающих при создании развитии рассматриваемого кластера в существующих условиях кризиса и внешних ограничений, выделим следующие. Во-первых, горизонты его развития сужены вследствие необходимости осуществления замещения иностранного производителя на внутреннем рынке. В то же время их расширение невозможно без решения вопросов импортозамещения и отказа от вывоза сырья в пользу экспорта продукции с высокой степенью переработки и, соответственно — добавленной стоимостью. Во-вторых, как уже отмечалось выше, рассчитывать на серьезную финансовую поддержку со стороны государства, в том числе и в вопросах стимулирования спроса, не приходится. Но именно это обстоятельство и учитывалось при разработке второй концепции. В-третьих. Поскольку благосостояние населения регионов Дальнего Востока напрямую зависит от уровня покупательского спроса на выпускаемую продукцию, который остается на низком уровне, постольку модернизация промышленности за счет развития кластеров не может осуществляться в нужной динамике. Но! Консолидация «родственных» производств усиливает конкуренцию и развивает кооперацию, увеличивает возможности малого и среднего бизнеса, а, следовательно, предоставляет возможность адекватно реагировать, по крайней мере, на третий из указанных вызовов. В-четвертых, национальным интересам России не соответствует позиция иностранных инвесторов, рассматривающих нашу страну как эффективный транспортный коридор для импорта сырьевых ресурсов. Создание кластера, как площадки для создания добавленной стоимости внутри России, позволяет в определенной мере решить проблему. Рассматриваемые вопросы невозможно решить без создания развитой инфраструктуры, что затруднительно без привлечения для совместной работы зарубежных экспертов. В этом случае (а может быть — только в этом) можно, помимо прочего, рассчитывать на широкое участие иностранных резидентов на этих территориях.

Кластер как форма ГЧП

Поскольку (как отмечалось выше) кластер представляет собой форму ГЧП постольку важно рассматривать участие государственного партнера в его создании и развитии.

Позиция авторов, заключающаяся в необходимости перехода от ситуации, при которой условия для развития кластеров фактически создаются по инициативам федерального центра, к пониманию необходимости региональными органами власти формирования и развития на своей территории конкурентоспособных кластеров, не снижает

уровень государственного участия. Просто акцент должен быть смещен в сторону региональных властей, которые могут участвовать в ГЧП путем субсидирования процентной ставки по кредитам на инвестиционные цели из регионального бюджета, а также поддержкой административным ресурсом (например – упрощением и, как следствие, ускорением согласования документации). Прерогативой регионов должны стать развития инфраструктуры кластера (в частности – подведение коммуникаций), введение льготных тарифов на энергоресурсы и т.п.

Использование ГЧП для развития кластерных проектов открывает благоприятные возможности регионального развития и является важной чертой модернизации и предпосылкой устойчивого развития российской экономики. Как отмечается в Методических рекомендациях Минэкономразвития России по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации [3] развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов ГЧП [1].

Развитие кластеров, которые представляют собой пример возрождения рыбной отрасли на основе появляющихся эффектов (синергетического и мультипликативного) за счет комплексной организации процесса производства во взаимодействии с социальным обеспечением его работников, обеспечивая их стабильное и инициативное участие в инновационных производственных процессах. Открывающаяся перспектива роста жизнеобеспечения человека (повышения зарплаты, социального портфеля, пенсионного обеспечения) стимулирует развитие им производства в России, а не за рубежом. Предлагаемый подход заключается в выработке инновационных механизмов развития системы производственно-социальной инфраструктуры, которое может быть достигнуто за счет изыскания новых возможностей усиления мультипликативного эффекта. Одной из таких новаций становится внедрение ГЧП в эту систему, являющегося фактором усиливающим мультипликативный эффект. Следует отметить, что, если в сбалансированном рынке развитых стран эти эффекты угадываются, то в российской экономике участие ГЧП – обязательное условие их возникновения и усиления [2].

Заключение

Макроэкономическим фактором, определяющим необходимость создания в Приморском крае рыбного кластера, является развитость, прежде всего – транспортной (наличие Транссиба), а также научной и

социальной инфраструктур. Нельзя не учитывать и наличие близкорасположенных стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Несомненным плюсом является и присутствие в регионе особой экономической зоны, территории опережающего развития и Свободного порта, но это — отдельная тема.

Кластер обеспечивает развитие новых механизмов торговли морскими биоресурсами, обеспечивающих прозрачность потоков, контроль над их качеством и одновременно процессами ценообразования на внутреннем рынке и в этом случае в цене рыбной продукции логистические расходы и доходы посредников не будут составлять более 60% (см. рис. 2).

Первичная оптовая закупочная цена 35%	Логистические расходы 5%	Посредническая цепочка 60%
---------------------------------------	--------------------------	----------------------------

Рис. 2. Структура цены на рыбную продукцию

Примечание: Цена на рыбную продукцию в центральном регионе принята за 100%.

Главной же целью создания дальневосточного рыбоперерабатывающего кластера является устранение сложившейся парадоксальной ситуации, при которой все возрастающие объемы добычи рыбы в России не становятся её достоянием и стимулируют развитие рыбоперерабатывающих отраслей и развития рынка рыбной продукции других стран (КНР, Южная Корея, Япония и др.).

На основании вышесказанного необходимо срочно менять сложившуюся систему организации ловли и реализации рыбы и морепродуктов в Приморском крае, когда российские рыбаки отдают предпочтение экспорту сырья «с борта», из которого в других соседних странах делают продукцию с высокой добавленной стоимостью и затем экспортируют ее в Россию. А решению указанных проблем должно послужить создание обновленной формы организации работы дальневосточного рыбохозяйственного кластера с использованием эффективных механизмов ГЧП.

Используемые источники

1. Линев И.В., Тихон А.М. Синергетический и мультипликативный эффекты в рыбном кластере // Актуальные вопросы инновационной экономики. — 2016. — № 15.
2. Яковлев В.М., Линев И.В. Синергетический и мультипликативные эффекты государственно-частного партнерства в системе жизнеобеспечения граждан // МИР. — 2015. — Том 6. — 3(23) Сентябрь.
3. Письмо Минэкономразвития России от 26 декабря 2008 года № 20615-АК/Д19.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Белякова М. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
зав. кафедрой «Менеджмент спортивной и туристской индустрии»
e-mail: Mbeliakova@ranera.ru*

Журавлева Н. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
ГБОУ УВО МО «Технологический университет»,
Финансово-экономический факультет,
кафедра «Экономика», преподаватель
e-mail: Juravleva2005@mail.ru*

Иванова Н. Ю.

*кандидат экономических наук,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
кафедра «Менеджмент спортивной и туристской индустрии», доцент
e-mail: nraguz@mail.ru*

Повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов сферы услуг

Приоритетное развитие сферы услуг, наблюдаемое в течение последних десятилетий, количественный и качественный рост данной сферы способствует превращению конкуренции в неотъемлемую часть экономических отношений. Анализ процессов, протекающих в сфере услуг, показывает, что возможно рассмотрение различных аспектов конкуренции, а именно конкуренции с иностранными и отечественными производителями услуг, что требует разработки теоретических и практических подходов к реализации и увеличению конкурентного преимущества субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентоспособность; сфера услуг; рынок услуг химической чистки; инструменты маркетинга; методы маркетинга; рыночная экономика; ресурсный потенциал.

Belyakova M. Yu.

*PhD (Economics), associate Professor,
Russian Academy of national economy
and state service under the RF President,
Department of sports Management and tourist industry,
head of the Department*

Zhuravleva N. V.

*PhD (Economics), associate Professor,
LPG UVO MO «University of Technology»,
Financial-economic faculty,
Department of Economics, lecturer*

Ivanova N. Y.

*PhD (Economics), Russian Academy of national economy
and state service under the RF President,
the Department of sports Management and tourist industry,
associate Professor*

Improving the competitiveness of economic entities of the services sector

Priority development of the service sector observed in the last decades, quantitative and qualitative growth of this sector contributes to the transformation of competition into an integral part of economic relations. Analysis of the processes occurring in the sphere of services shows that it is possible to consider various aspects of competition, namely competition from foreign and domestic manufacturers of services that requires the development of theoretical and practical approaches to implementation and increase the competitive advantage of the business entity.

Keywords: *competitiveness; services; market services dry cleaning; marketing tools; marketing techniques; market economy; resource potential.*

Бытовое обслуживание, представляющее традиционный и наиболее объемный сектор сферы услуг населению, в современных условиях имеет как общие, так и специфические для сферы услуг закономерности и тенденции развития ¹.

Развитие отраслей хозяйства, и сферы сервиса, связанное с интеграцией РФ в мировое сообщество, обуславливает необходимость повышения конкурентоспособности отдельных предприятий, отраслей и экономики в целом. Повышение конкурентоспособности рассмат-

¹ Бытовое обслуживание: период полураспада / Гладкова В.Е., Платонова Н.А. // ЭКО. – 1997. – № 3.

ривается как фактор улучшения инвестиционного климата, повышения эффективности использования потенциала страны и качества жизни населения, т.е. является первоочередной задачей государства².

Среди многообразия услуг, составляющих сферу сервиса, входящих в понятие бытовые услуги населению, услуги по химической чистке белья выделяются не только индустриальным характером, необходимостью соблюдения экологических и санитарных требований и нормативов для предприятий, их оказывающих, но значением для домохозяйства и общества, т.е. возможностью сокращения малопроизводительного домашнего труда, осуществление дезинфекции изделий и др.³.

К настоящему времени в отдельных регионах страны сформировался рынок услуг химической чистки. Развитие рынка услуг химической чистки имеет двойственный характер, с одной стороны, активное развитие легкой промышленности ведет к снижению себестоимости изделий, что подталкивает потребителя к выбору «нового изделия», а не «донашиванию старого», с другой стороны, социальное расслоение общества способствует переходу услуг по химической чистке одежды в разряд социально необходимых, что в конечном итоге ведет к усилению конкурентной борьбы между предприятиями как внутри отрасли, так и с предприятиями других отраслей⁴.

Таким образом, рынок химической чистки одежды — активно развивающаяся сфера экономики, и существует настоятельная потребность, определить и структурировать те методы управления, использование которых позволило бы предприятиям химической чистки успешно развиваться, конкурируя друг с другом, обеспечивая потребность населения в соответствующих услугах. В то же время можно отметить недостаточное число научно обоснованных рекомендаций по управлению такими предприятиями с учетом специфики услуг химической чистки и в связи с современными тенденциями развития экономики страны. Поэтому представляется достаточно актуальным обобщение отечественного и зарубежного опыта деятельности предприятий химической чистки и

² Стимулы и ограничения предпринимательской активности в отечественной экономике / Гладкова В.Е., Репкина О.Б. // Сервис в России и за рубежом. — 2016. — Т. 10. — № 1 (62). — С. 11–19.

³ Гладкова В.Е. Методологические особенности развития микрофинансирования с учетом принципов либерализации кредитной инфраструктуры: Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2013.

⁴ Гладкова В.Е., Жариков В.В. Кластерное освоение территорий опережающего развития с учетом логистического подхода // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. 27. — М.: АП «Наука и образование», 2015.

разработка на этой основе научно обоснованных рекомендаций по управлению конкурентоспособностью предприятия⁵.

Разработка направлений развития любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики предполагает активное использование инструментов и методов маркетинга.

Однако использование всего разнообразия маркетинговых подходов к управлению предприятием химической чистки доступно лишь крупным развитым предприятиям, в то время как основная часть мелких предприятий использует весьма ограниченный набор инструментом маркетинга, ограничиваясь зачастую рекламой. Сложившееся положение объясняется спецификой маркетинга предприятий, оказывающих услуги, а именно: размером предприятий, так как значительная часть из них невелики по размерам, и маркетинг кажется дорогим занятием. Кроме того, оценить результат (эффективность) маркетинговых мероприятий весьма сложно.

Как отмечают многие исследователи в бытовом обслуживании населения, использование маркетинга, в том числе формирование маркетинговой стратегии, не получило необходимого распространения. Это связано с рядом объективных причин, обусловленных наличием определенной специфики, присущей большинству предприятий малого бизнеса⁶. Кроме того, ограниченность ресурсного потенциала малых и средних фирм, в основном функционирующих на рынке услуг, создает проблемы кадрового и информационного характера.

Исходя из классического состава функций менеджмента, управление маркетингом должно представлять собой совокупность работ по прогнозированию, планированию, организации и координации, регулированию, контролю, анализу и оценке поведения фирмы в рыночных условиях применительно к следующим составляющим:

- позиция фирмы на рынке;
- товарный ассортимент;
- ценообразование;
- распределение продукции (услуг);
- персональные продажи;
- коммуникации (реклама, связи с общественностью и т.д.).

⁵ Гладкова В.Е., Жариков В.В. Перспективы развития социально – ориентированной экономики Тамбовской области.//Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2014. – № 3. – С. 26–31.

⁶ Научный сборник «Сфера услуг – проблемы и перспективы развития», том 2 «Экономика предприятий сферы услуг», МГУС, 2002. – С. 38.

Данная деятельность может осуществляться как самостоятельным структурным подразделением крупного предприятия, объединения, так и руководителем предприятия непосредственно, или с привлечением специалиста (специализированной организации). Выбор того или иного варианта реализации функции маркетинга осуществляется, во-первых, в зависимости от размера хозяйствующего субъекта, во-вторых, от финансового состояния предприятия и заинтересованности собственника.

Положительный пример использования инструментов и методов маркетинга на предприятиях химической чистки демонстрирует объединение «Диана», где имеется специализированное подразделение, отвечающее за разработку и реализацию выработанных маркетинговых стратегий. Одним из достижений объединения «Диана» является разработка слогана «Отличное качество по доступной цене».

Реализация других маркетинговых мероприятий, среди которых выделяется гибкая система ценообразования и широкая система скидок, упаковка, оформление, форма оплаты, обратная связь, сопутствующие услуги, активная реклама в СМИ, позволила захватить порядка 35% рынка услуг химической чистки, обеспечить узнаваемость бренда на уровне 60% (среди жителей Санкт-Петербурга). В настоящее время сеть предприятий «Пингвин» является лидером не только рынка Санкт-Петербурга и рынка услуг химической чистки Ленинградской области, но и осуществляет дальнейшее проникновение в регионы Российской Федерации на основе франчайзинга (Республика Татарстан). В результате, по данным компании, численность клиентов «Пингвин» составляет 0.9 млн. человек в год.

Маркетинговые исследования и разработки, проводимые специалистами предприятия, используются на всех этапах деятельности предприятия.

До начала процесса обслуживания имидж ООО «Пингвин» в сознании потребителей формируется под воздействием косвенных материальных свидетельств:

- внешний вид приемного пункта;
- униформа приемщиц;
- современность технологического оборудования;
- наличие сидящих мест для ожидания в очереди в холе и прочие.

Поскольку большинство услуг предоставляется людьми, чрезвычайно важную роль в сфере услуг играют отбор, обучение и мотивация персонала контактный персонал должен обладать следующими коммуникативными навыками:

- учтивость, компетентность, отзывчивость;
- опрятный и аккуратный внешний вид;
- чистота рабочего места;
- инициативность и активность в реализации совместных диалогов;
- доброжелательность, открытость, заинтересованность в клиенте;
- присутствие интереса к клиенту как к человеку;
- способность принимать решения;
- инициативность, активность в реализации совместных диалогов;
- умение устанавливать и поддерживать позитивный контакт;
- умение внимательно слушать;
- понимание проблем клиентов, интересов, сочувствие;
- ясность изложения своих мыслей и специфической терминологии.

В дальнейшем, предприятие пытается подтвердить свое отношение к клиентам чистотой и дизайном помещений, униформой приемщиц, упаковкой выполненных заказов в фирменные пакеты, предоставлением сувенирной продукции, скоростью обслуживания, вежливостью персонала. Для возвращения неудовлетворенных клиентов применяются бесплатная перечистка заказа, денежные компенсации, предоставление информации о расположении приемных пунктов и т.д.

Сеть предприятий химической чистки «Пингвин» выбрало стратегию диверсификации производства, что подтверждается распространением своей хозяйственной деятельности на такие сферы как организация мультисервисных приёмных пунктов, предоставляющих следующие виды услуг: ремонт обуви; ремонт одежды; ремонт кожаных изделий; ремонт бытовой техники; изготовление ключей; специализированное хранилище для меховых изделий и др. Таким образом «Пингвин», постепенно проникает в отрасли, не имеющие прямой связи с основной её деятельностью.

Главной причиной низкой эффективности использования отдельных инструментов маркетинга являются отсутствие последовательной деятельности руководства предприятия. Проведенное анкетирование руководителей предприятий химической чистки в Ленинградской области и республике Татарстан показало, что никто из действующих руководителей не имеет специальных знаний в части маркетинга и менеджмента (как правило, руководитель предприятия – это технолог или механик по образованию). Привлечение специалистов – маркетологов для предприятий химической чистки также мало реально.

Требования рыночной экономики заключаются в том, чтобы оказывать именно те услуги, которые востребованы потребителем, отсюда, важнейшей задачей деятельности любого предприятия является изучение поведения клиентов, их пожеланий, запросов⁷.

Как известно, образ химчистки во многом определяется приемщицей, ее умением понять клиента, оказать ему именно ту услугу, в которой он нуждается. К сожалению, обучение приемщиц не предполагает детального ознакомления с психологическими особенностями клиентов, только крупные предприятия (или объединения, например, «Диана») пытаются устранить данный пробел, направляя своих сотрудников на соответствующие курсы. Между тем, понимание клиента, определение «сложного клиента» будет способствовать как сохранению репутации предприятия, так и расширению клиентской базы.

В этой связи целесообразно рассмотреть существующие подходы к классификации «сложных» клиентов предприятий химической чистки.

Существует несколько классификаций «неудобных» заказчиков. Классификация Олсбрукс используется Европейским союзом национальных ассоциаций (СГМЕТ) и российской Ассоциацией предприятий химической чистки и прачечных (АХП). Трудных клиентов в соответствии с классификацией Олсбрукс можно разделить на пять типов, в зависимости от данного типа разработаны «рекомендации» по обслуживанию подобных клиентов.

Клиент «Вулкан» всегда сердит, громко разговаривает, постоянно возмущается и ругается. Обслуживание подобного клиента предполагает выяснение природы его жалобы, при этом сотрудник — приемщица должна оставаться спокойной, сохранять тон профессионала и не использовать по возможности специфические термины. При общении с подобным клиентом было бы неплохо направить дискуссию в частное русло — в отсутствие большой аудитории слушателей такие люди, как правило, успокаиваются. Слушая заказчика, следует повторять все, что он говорит, задавать вопросы, делать записи, затем объяснить, что будет предпринято для решения проблемы. При необходимости также сделать телефонный звонок, чтобы клиент успокоился и понял, что его проблема решается.

Клиент «Бомба замедленного действия». Клиенты данного типа не разговаривают на повышенных тонах и не жестикулируют — напротив, они выглядят расстроенными, нервными, но в каждую секунду способны «взорваться». Важно не спорить с клиентом, иначе можно

⁷ Гладкова В., Жариков В. Самоуправление. — 2014. — № 10. — С. 25–28.

спровоцировать взрыв «бомбы». Рекомендуется признать факт существования проблемы, извиниться, постараться установить контакт с заказчиком. Не стоит перебивать данного клиента, если говорит он. Когда он выговорится, следует объяснить уверенным тоном, что именно будет предпринято, чтобы разрешить проблему и обязательно выполнить обещания (или проследить за их выполнением).

Клиент «Сноб». Хотя этот клиент ведет себя вызывающе и разговаривает свысока, не следует бояться его — пусть он выскажет свою точку зрения, при этом возможно задавать ему вопросы, помогающие выявить суть претензии. Данному клиенту нужно объяснить, в чем заключается проблема, по возможности повторяя то, что уже сказал вам клиент, затем уверенно и профессионально объяснить, что будет предпринято.

Клиент «Молоток». Клиент данного типа повторяет суть проблемы снова и снова, причем обычно делает он это весьма грубым тоном. Обычно трудно вставить слово в его монолог, но если такая возможность представляется, следует действовать решительно. После кратких прямых вопросов, целесообразно признать жалобу обоснованной и дать понять клиенту, что вы одобряете его настойчивость. Затем, когда проблема станет ясна, расскажите клиенту, что будет предпринято.

Клиент «Бык» очень напорист и груб; и старается унижить сотрудника — приемщицу. С таким клиентом не рекомендуется спорить, но при этом не бояться его. Следует не давать обещаний, которые невозможно выполнить. Как и «вулкан», «бык» может успокоиться в отсутствии большого количества слушателей, что позволяет повернуть дискуссию в другую, более спокойную, сферу. Задавайте краткие вопросы, которые требуют столь же кратких и ясных ответов, делайте записи и не спорьте. Объясните, что будет предпринято, и затем выполните обещания. После того, как проблема будет решена, доверие данного клиента может вернуться.

Несколько иной выглядит классификацию «сложных» клиентов итальянской Ассоциации предприятий химчистки и прачечных. Как правило, основная масса клиентов итальянских предприятий — женщины, поэтому и подборка клиентов составлена «с женским уклоном». В соответствии с данной классификацией, «сложные» клиенты делятся на шесть типов.

«Невозмутимая». Эта клиентка сохраняет невозмутимый вид независимо от того, вернули ли вы ее половой тряпке исходные эксплуатационные свойства платья от Кардена или (бывает!) наоборот. Кажется, что ей абсолютно все равно, но это совсем не так. Как опытный

игрок в покер, она выжидает нужный момент, чтобы «раскрыться», и тогда наиболее распространенным ходом таких людей является иск в суд на возмещение ущерба. Практика показывает что, чем невозмутимее выглядит человек, тем более тщательно следует осматривать сдаваемые им в химчистку вещи — на предмет всевозможных дефектов. Следует обязательно предупреждать таких людей о всевозможных рисках и требовать с них подпись о каждом предупреждении.

«Несчастливая». Данную клиенту очень тяжело слушать — ее речь состоит из сплошных вздохов и причитаний типа «это могло случиться только со мной и ни с кем более». Такие клиентки уверены в своей невезучести; они искренне считают, что в какой-нибудь предыдущей жизни совершили тяжкий грех и теперь расплачиваются за него в этой. И пятно, выведенное не лучшим образом, — лучшее тому доказательство. Особенности поведения с такими клиентами заключаются в следующем: не старайтесь ее переубедить, приводя в пример более тяжелые случаи, сделайте вид, что вы ее слушаете, изредка вставляя словечки типа «да», «понимаю», тогда она уйдет умиротворенной.

«Экономная». Неизменная принадлежность таких клиенток — десятки раз стиранный полиэтиленовый пакет, в котором она несет свои вещи. Она найдет, что ваши цены слишком высоки, что нет смысла платить за химчистку, если нужно всего лишь удалить пятнышко. Проблема в том, что так чаще всего ведут себя не те, кто действительно стеснен в средствах, но люди весьма и весьма обеспеченные, помешанные на экономии. В этой связи, как правило, нет смысла давать таким клиентам скидки — сколько ни дай, будет просить еще. А вот если вы отговорите клиентку от сдачи какого-либо одного изделия, мотивируя это тем, что его еще вполне можно носить, и нет смысла платить лишние деньги за чистку, вы навсегда заслужите ее любовь и уважение — независимо от того, богата она или действительно стеснена в средствах.

«Мадам заодно». «Заодно» — это ее любимое слово: «Кстати, вы уже все равно встали — не могли бы заодно...». На сдаваемых ею вещах обязательно что-то не так — или пуговица оторвана, или молния сломана, чем она не преминет воспользоваться: «вы уж все равно будете чистить, не могли бы заодно пришить?». Ее уши воспринимают только два слова — «скидка» и «бесплатно». Объяснять таким клиенткам, что каждая вещь имеет свою стоимость, что бесплатно она могла бы пришить пуговицу сама у себя дома, бесполезно. Все, что вы можете сделать — огоршить ее заоблачными цифрами, а затем сказать, что, мол, для вас, а также поскольку действительно все делается заодно, это будет стоить на порядок меньше.

«*Рассеянная*» может зайти к вам и попросить батон хлеба или килограмм помидоров, затем оглянется, покраснеет и достанет приготовленные к сдаче в химчистку вещи. Если вещи остались в машине, она может не вернуться вообще — не исключено, что в машине их тоже нет, поскольку она их забыла дома. В любом случае, это лучшая клиентка, о которой можно мечтать — именно такие люди постоянно сажают пятна на одежду и обеспечивают химчистки стабильной работой. По рассеянности она вполне может принести вам в чистку и вещи, которые забрала у вас же неделю назад и еще не успела испачкать. Следует вести реестр выданных ей вещей: если она одну из них потеряет, немедленно придет к вам в полной уверенности, что вы забыли ее выдать. Квитанцию, кстати, она тоже обязательно потеряет, а в остальном — очень хороший человек, с которым действительно приятно иметь дело.

«*Супермама*» бывает двух типов — молодая (обычно окружена детьми) и глава семейства (тащит грузовик одежды всех своих детей и внуков, которые, как правило, проживают вместе с ней). И та, и другая валяются с ног от чрезмерной усталости, а загрязнения на сдаваемой ими одежде могут быть самыми неожиданными. В этом случае главное — воздержаться от комментариев; малышам предложить печенья или конфет, в случае же с главой семейства решительно откажитесь от принятия в обработку чрезмерно дорогих, остромодных и спорных вещей — потом не оберешься проблем с великовозрастными детками, которым, как правило, такие вещи и принадлежат.

Использование приведенных классификаций клиентов предприятий химической чистки на предприятиях Московской области позволит сократить количество претензий к работе приемщиц, повысить удовлетворенность своей работой персонал предприятия химической чистки, что в конечном итоге, скажется на конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Используемые источники

1. Гладкова В.Е., Платонова Н.А. Бытовое обслуживание: период полураспада // ЭКО. — 1997. — № 3.
2. Стимулы и ограничения предпринимательской активности в отечественной экономике Гладкова В.Е., Репкина О.Б. // Сервис в России и за рубежом. — 2016. — Т. 10. — № 1 (62). — С. 11–19.
3. Гладкова В.Е. Методологические особенности развития микрофинансирования с учетом принципов либерализации кредитной инфраструктуры: Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2013.
4. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Кластерное освоение территорий опережающего развития с учетом логистического подхода // Путеводитель предпри-

- нимателя. Научно-практическое издание. Вып. 27. – М.: АП «Наука и образование», 2015.
5. Гладкова В.Е., Жариков В.В. Перспективы развития социально-ориентированной экономики Тамбовской области // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2014. – № 3. – С. 26–31.
 6. Научный сборник «Сфера услуг – проблемы и перспективы развития», том 2 «Экономика предприятий сферы услуг», МГУС, 2002. – С. 38.
 7. О моделировании процессов самоуправления Гладкова В., Жариков В. Самоуправление. – 2014. – № 10. – С. 25–28.
 8. Гладкова В.Е., Жариков Р.В., Ершова М.В. Формирование социальных стандартов качества жизни населения // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 45. – С. 295–301.

Гладкова В. Е.

*доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование», профессор
e-mail: gladkovave@mail.ru*

Жариков В. В.

*доктор экономических наук, профессор, Академик «МАОП»,
ФГБОУ ИВО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»,
кафедра «Менеджмент организации»
e-mail: valera_zharikov@mail.ru*

Маркина Н. И.

*ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-
экономический университет», магистрант 2-го года обучения
e-mail: nadegda.markina@gmail.com*

Инструмент прототипирования — новый маркетинговый подход диверсификации на современном автомобильном рынке

Современный автомобильный рынок сейчас четко структурирован и нацелен на специализированные (зачастую даже специфичные) целевые сегменты (уличные гонщики, элит класс, бизнес класс, средний класс, бюджетные авто для молодежи, семейный автомобиль, авто для фермеров, маршрутные такси, пассажирские такси, такси для людей с инвалидностью, специальные машины — военные, скорая помощь, аварийная, техничка, газовая служба, пожарные службы, инкассаторские, конвойные автомобили и т.д.). Для более глубокого охвата потребительского рынка автомобилей многие производители начинают выпускать прототипы ведущих и хорошо себя зарекомендовавших моделей автомобилей, что позволяет им получать дополнительную прибыль с минимальными затратами.

Ключевые слова: *российский автомобильный рынок, прототипирование, модельный ряд, программа утилизации, автомобильная промышленность, этапы прототипирования.*

Gladkova V. E.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship,
«Finance, Credit and Insurance» department, professor*

Zharikov V. V.

*Doctor of Science (Economics), professor, Academician of «МАОР»,
Moscow State humanitarian-Economic University,
«Management of organization» department*

Markina N. I.

Moscow State humanitarian-Economic University, magistrant

Tool prototyping is a new marketing approach of diversification in today's demanding market

The modern car market is now clearly structured and aimed at a specialized (and often even specific) target segments (street racers, elite class, business class, middle class, low cost cars for young people, a family car, a car for farmers, taxi, passenger taxis, taxis for people with disabilities, special vehicles, military, ambulance, emergency, technician, gas service, fire services, cash-in-transit, escort vehicles, etc.). For a more in-depth coverage of the consumer market, many car manufacturers starting-out to produce prototypes leading and well-proven models of cars, allowing them to gain additional profit with mini maliniemi costs.

Keywords: *Russian automotive market, prototyping, model range, the recycling program, the automotive industry, this NN prototyping.*

В современных рыночных условиях при создании и успешной реализации изделий существенна роль решения вопросов их качественной дизайнерской проработки, соответствующей рекламы и быстрого реагирования на потребности рынка. Дать полноценное представление о создаваемом изделии неспециалисту иногда бывает существенно сложнее, чем разработать само изделие, т.е. имеется потребность в альтернативном, более наглядном способе отображения изделия — не в плоском, а в трехмерном представлении. Путь от идеи до готового изделия должен быть максимально коротким, поскольку оперативно реагировать на рыночный спрос выпуском качественных изделий значит обеспечить производителю конкурентные преимущества. При этом в процессе разработки новой продукции всегда возникает необходимость в опытных образцах — моделях и прототипах отдельных деталей и узлов [1].

Термин «прототип» в технике означает принятую работающую модель или опытный образец и может относиться как к макету — материализованному образу объекта, так и к функционально работоспособному изделию, способному выполнять требуемые функции. Иногда за прототип принимают существующее изделие (часто другого производителя), наиболее близкое к замыслу нового изделия и принимаемое за образец, которое является исходным пунктом для собственной разработки.

«Прототип» определяется и как «приближенное представление одного или нескольких аспектов продукта, представляющих интерес». В соответствии с этим определением любой объект, отражающий хотя бы одну из характеристик продукта, которая может представлять интерес для разработчиков, может рассматриваться как прототип. Прототипирование – это процесс создания приближенного продукта [2].

В настоящее время специфика технологий быстрого прототипирования (Rapid Prototyping, или RP) заключается в том, что формирование, объекта-прототипа (физической модели, макета, натурального образца) осуществляется путем последовательного «наращивания» материала слой за слоем, где все слои плоские, одной толщины. Подобные технологии позволяют создавать сложные по внешним формам объекты с определенной внутренней структурой, иногда даже с подвижными частями.

Термин «быстрый» практически означает, что изготовление трехмерной модели производится по программе, автоматически создаваемой CAD (Computer Aided Design), при использовании единого технологического процесса, одним и тем же рабочим органом, без специальных приспособлений при неизменной рабочей установке.

В качестве модельных средств используются жидкости, нитевидные полимеры, литейные воски, листовые материалы (металлопрокат, бумага), ПВХ-пленка, порошковые гипсовые композиции, пакетированный литейный песок, металлические порошки и ряд других [1].

Многие аналитики отмечают возрастающую роль технологий быстрого прототипирования не только в макетировании, но и в изготовлении конечной продукции. При этом, однако, существенны ограничения по свойствам материалов, в первую очередь по прочности. Быстрое прототипирование может вписываться в другие технологические цепочки, а именно, литья по обычным технологиям, в первую очередь по выжигаемым моделям, гальвано-пластики, электроэрозионной обработки и т.д.

Существуют следующие технологии прототипирования [1]:

- отверждение на твёрдом основании (SGC — Solid Ground Curing);
- нанесение термопластов (FDM — Fused Deposition Modeling);
- распыление термопластов (BPM — Ballistic Particle Manufacturing);
- лазерное спекание порошков (SLS — Selective Laser Sintering);
- моделирование при помощи склейки (LOM — Laminated Object Modeling);

- технология многосопельного моделирования (MJM Multi Jet Modeling).

Технологии быстрого получения прототипов изделий при создании трехмерных моделей подразумевают компьютерное дизайнерское проектирование, где инженерам и дизайнерам предоставлена возможность предварительного создания продукта. Модели-прототипы требуются для [1]:

- эффективной сегментации рынка сбыта путем демонстрации заказчикам и потребителям образцов разрабатываемого изделия;
- использования в рекламных компаниях;
- более качественной отработки дизайнерами эстетически совершенных внешних форм с учетом функциональных требований, требований эргономики и т.д.;
- внесения необходимых корректировок конструкторами еще до запуска изделий в производство;
- изготовления традиционной технологической оснастки (в частности, литьевой), а также в технологиях быстрого изготовления опытных партий, например, при использовании силиконовых форм, методов напыления металлов и т.д.

Таким образом, заказчики имеют возможность оценить эстетические свойства продукта. При необходимости возможно постоянное обновление дизайна изделия, внесение изменений в конструкцию, постоянная модернизация самого изделия. На физической модели можно проводить различные тесты еще до того, как будет готов окончательный вариант изделия, осуществлять проверку формы, собираемости и функциональности изделий. Прототипы удобны в прикладных задачах, требующих оценки формы деталей и проверки сборки изделий, так как все изменения можно внести в чертежи до начала производства.

Рассмотрим алгоритм машинного дизайнерского прототипирования (рисунке 1).

Здесь представлена иерархическая последовательность реализации процесса машинной дизайн-технологии, где уровень I представляет предпроектную стадию, уровень II – процесс реализации процедуры машинного дизайна (с учетом возможности орнаментального дизайна проектируемого изделия, если это предусмотрено требованиями технического задания [2–4]); уровень III отражает фазу создания твердой модели изделия.

На предварительных этапах дизайнерской работы должны в полной мере использоваться средства компьютерной визуализации и оп-

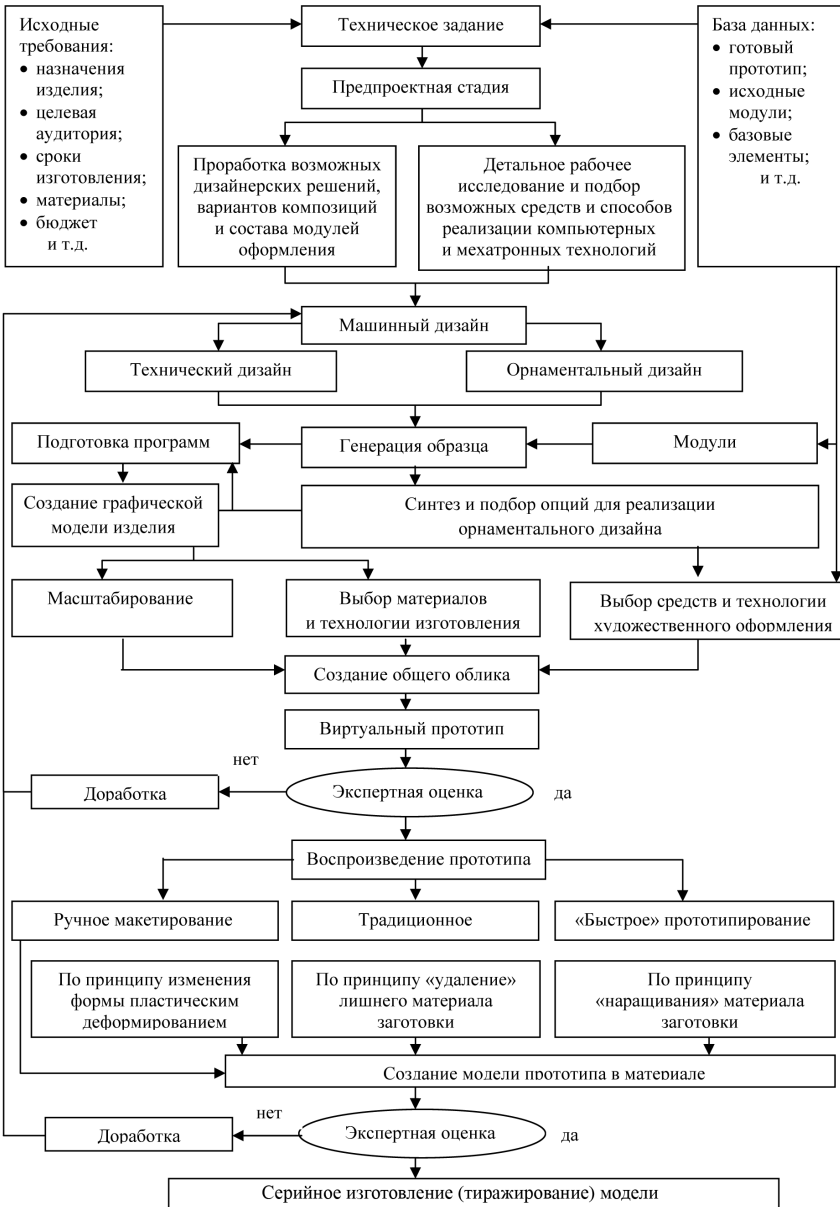


Рис. 1. Алгоритм машинного дизайнерского прототипирования [1]

тимизации формируемой конструкции. Подобная идеология ускоренного формообразования объекта (единого работоспособного изделия, физической модели, макета, прототипа) подразумевает наличие следующих друг за другом взаимодействующих компонентов [2]:

- 3D CAD-системы автоматизированного проектирования изделия;
- алгоритмов и программ компьютерной оптимизации конструкции изделия согласно;
- предъявляемым требованиям дизайна, формы, функциональных свойств;
- средств компьютерной визуализации программ трансформации 3D-модели в совокупность 2D-моделей – послойных плоских сечений;
- оборудования воспроизведения этих послойных моделей сечений для того, чтобы материализовать эту модель в качестве единого физического объекта.

Одним из ярких примеров прототипирования является рынок автомобильной промышленности, где в последние годы наблюдаются проблемы, связанные со сбытом продукции. Данный сегмент рынка в России в большинстве своем наводнила продукция иностранного производства (для того, чтобы снизить стоимость своих автомобилей иностранные производители открыли линии сборки в России). Можно отметить следующие компании, которые активно захватывают автомобильный рынок в России на протяжении последних 10–15 лет: «BMW» и «KIA» (г. Калининград); «Форд» (республика Татарстан, г. Всеволожск) [3]; «Ниссан» (г. Тольятти) [4]; «Тойота» (г. Шушары) [5]. Параллельно сформировался рынок вторичных автомобилей, которые имеют более низкую стоимость и также составили конкуренцию вновь произведенным авто [6].

Особый акцент автомобильным компаниям сейчас стоит сделать на менталитете российских потребителей, которые за 50 лет монопольного автопрома СССР привыкли к «отверточным» технологиям в старых моделях авто, которые позволяли автомобилисту самостоятельно производить мелкий ремонт и починку автомобиля в гараже. Теперь технологии диагностики и ремонта стали автоматизированными и программно-роботизированными, что не позволяет произвести ремонт современной машины самостоятельно. Таким образом, производитель защитился от несанкционированного ремонта со стороны российских «гаражных контор» и «технарей-умельцев». Но введение этих технологий сделало автомобили дороже и менее надежными.

При этом автомобили, выпускаемые теперь с конвейера, стали стандартизованы (потребительское предпочтение у определенных моделей сформировано несколькими поколениями предыдущих потребителей) и это предопределило новые подходы в технологии проектирования, дизайне и производстве автомобилей (выгодных в первую очередь производителю). Различные концерны стали объединяться (Nissan и Renault) [7], поглощать друг друга (BMW и Rolls-Royce) [8], стали продавать свои устаревшие модели другим автопроизводителям («Opel-Kadett E» стал прототипом «Daewoo Racer» и «Pontiac Le Mans» [8]), что в конечном итоге привело к дизайнерскому, технологическому и техническому прототипированию. Прототипирование — это процесс, который упростил и ускорил выпуск «новых моделей» автомобилей с новым набором опций и функций, которые обеспечивали дополнительную его надежность, качество эксплуатации и комфорт будущему потребителю.

При этом у производителя оставались типовые «лекала» от первичной модели автомобиля, что сокращало его производственные затраты и в дальнейшем определило в целом дальнейшую тенденцию развития мирового автомобильного рынка.

С каждым годом автомобилей-прототипов на российском (международном) авторынке становится все больше и больше. Многие из них не только похожи, но и собирают из одних и тех же деталей. Проанализируем имеющиеся на российском рынке модели прототипов и визуально сравним их друг с другом.

Процесс прототипирования ничем не грозит производителям автомобилей, так как они комбинируют собственные нововведения и немного изменяют уже известные и хорошо воспринимаемые потребителями разработки.

При этом автомобильные компании не получают всей своей желаемой прибыли сразу же при продаже автомобиля и для этого они разработали механизм получения дохода в течение всего жизненного цикла эксплуатации вашего автомобиля (так например запасные части, виды технического обслуживания и ремонта в сервисных центрах специально сделали в два-три раза дороже, чем они стоят на самом деле; некоторые детали и узлы не подлежат ремонту и заменяются целиком (очень дорогостоящая операция); большое значение при эксплуатации так же имеет бренд, марка и тип по опциям автомобиля (производитель сам определяет сколько будет стоить эксплуатация выпускаемой им модели автомобиля).

Стоит заметить, что качество собственных российских разработок в автопроме пока значительно уступает иностранным аналогам, при

этом большинство автомобилей в России производятся со значительной долей иностранных комплектующих или из иностранного сырья (от 40 до 70%).

Таким образом, прототипирование имеет достаточно широкую сферу применения, прежде всего технология 3D-печати используется для выпуска опытных партий различных изделий. Объем заказа может варьироваться от одной до нескольких тысяч штук. Более подробно этапы процесса прототипирования представлены на рисунке 2.

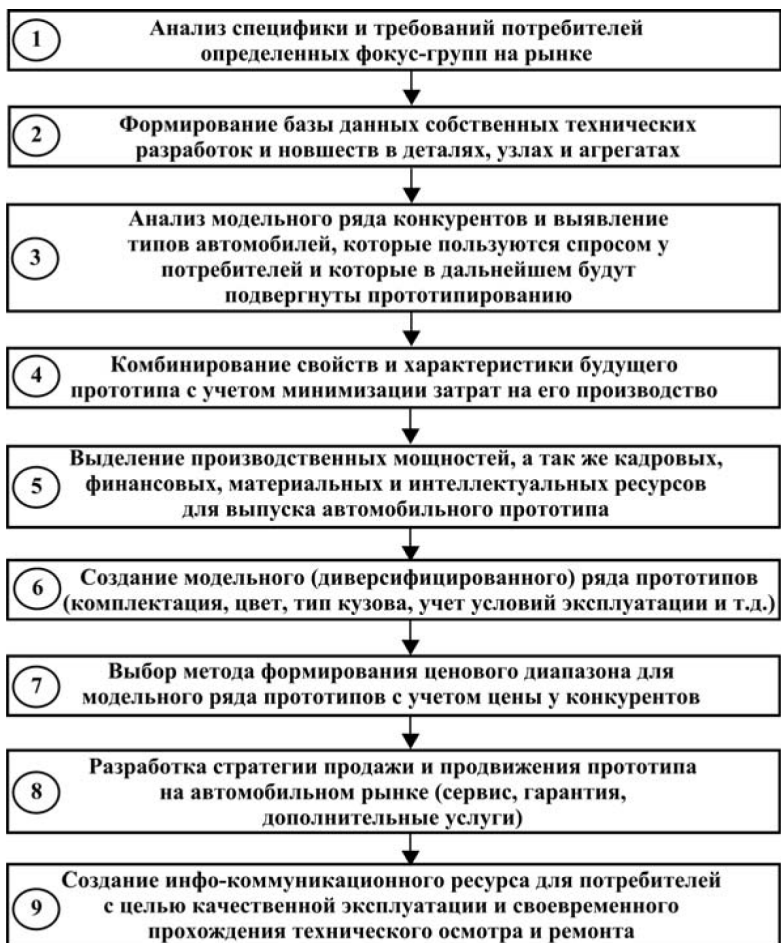


Рис. 2. Основные этапы прототипирования наиболее популярных марок автомобилей различными автопроизводителями

Также быстрое прототипирование необходимо при частой смене дизайна деталей, модернизации и изменениях конструкции. В этом случае 3D-печать позволяет избежать финансовых и временных затрат на серийную технологическую оснастку. Также прототипирование незаменимо в процессе запуска в серийное производство, для проверки конструкторских характеристик изделий, проведения испытаний и т.д. Одним словом, быстрое прототипирование применяется для производства мелких и средних партий деталей, единичных образцов, эксклюзивных разработок, опытных вариантов. Сферы использования данной технологии включают полиграфию, медицину, машиностроение, электротехническую и электронную промышленность, ювелирное искусство, архитектурное моделирование и др.

Рассматривая автомобильный рынок, следует отметить, что с учетом введенных санкций в 2014 году со стороны Западных стран по отношению к России (и их дальнейшего усиления в 2015 году) и ухода с российского рынка некоторых крупных автомобильных компаний (Seat, Opel), а также финансовых проблем у населения требуется пересмотреть доктрину развития российского рынка автомобилестроения. Нужно выпускать доступный по цене автомобиль (прототип на основе известных современных разработок), который совместит в себе опции комфорта и удобства эксплуатации с учетом требований социально-ориентированной логики (учитывать потребность общества, планировать требующиеся ресурсы для выпуска, разрабатывать технологии вторичной переработки и утилизации) и с учетом его эксплуатации в российских условиях [9].

Используемые источники

1. И.Б. Челпанов, С.О. Никифоров, Т.В. Кочева, Б.С. Никифоров. Машинные дизайн-технологии быстрого прототипирования // Вестн. Бурят. гос. ун-та. – 2010. – № 9. – С. 283–289.
2. Ульрих К, Эппингер С. Промышленный дизайн: создание и производство продукта. – Москва: Вершина, 2007. – 448 с.
3. Сайт «drom.ru». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.drom.ru/Ford-Kuga-S-MAX-Galaxy-Explorer-20327.html> (Дата обращения: 13.05.15).
4. Сайт «Drivee». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://drivee.ru/nissan-almera-rossijskoj-sborki.html> (Дата обращения: 13.05.16).
5. Сайт «drom.ru». – Фёдор Леонтьев «Toyota Самру против Toyota Самру, российская сборка против японской. Кто — кого?». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://info.drom.ru/surveys/10996/> (Дата обращения: 13.05.15).

6. Концептуальные основы управления затратами, формирующими себестоимость продукции и услуг / Гладкова В.Е. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 27. – С. 158–163.
7. Сайт «mail.ru». «Renault и Nissan – началось глобальное объединение». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://auto.mail.ru/article/45306-renault_i_nissan_nachalos_globalnoe_obedinenie/ (Дата обращения: 13.05.15).
8. Сайт «motor.ru». «У компании Rolls-Royce сменился руководитель». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://motor.ru/news/2008/04/23/rollsroyce/> (Дата обращения: 12.09.15).
9. Жариков, В. В. Социально ориентированная логистика: цели, задачи и экономическая эффективность (статья ВАК) / В. В. Жариков, Н. А. Чайников // Журнал «Логистика». – 2014. – № 9. – М.: Типография «БЭСТ-ПРИНТ», ООО «Агентство Маркет Гайд». – С. 54–61.

Гринев Н. Н.

*Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева,
кафедра «Экономическая теория», доцент
e-mail: grinevnic@mail.ru*

Механизм формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в хлорной промышленности

Разработан механизм формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в области производства хлора и каустической соды. Предложены основные типы малых инновационных предприятий, создаваемых предприятиями хлорной промышленности.

Ключевые слова: *хлорная промышленность, инновационная деятельность, малое инновационное предприятие, инновационная инфраструктура.*

Grinev N. N.

*D. Mendeleev University of Chemical Technology,
associate professor of the Department of Economic Theory*

The mechanism of the formation and development of small innovative enterprises in the chlor-alkali industry

The mechanism of the formation and development of small innovation entrepreneurship in the production of chlorine and caustic soda is developed. The main types of small innovative businesses, established companies chlor-alkali industry, are proposed.

Keywords: *chlor-alkali industry, innovative activity, small innovative enterprise, innovative infrastructure.*

Производство хлора и каустической соды относится к числу наиболее значимых производств в рамках химического комплекса, продукция которого используется во многих стратегически значимых сферах российской и мировой экономики (военно-промышленное производство, нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность, металлургическая промышленность и другие). Анализ основных тенденций развития хлор-щелочной промышленности показывает, что в последние годы в России наблюдается разнонаправленная динамика производства хлора и каустической соды, при этом среднегодовые темпы производства газообразного хлора выше среднегодовых темпов производства жидкого хлора. Значительная часть производства каустической соды в России сосредоточено на производственных предприятиях Приволжского федерального округа (38%) — в 2014 г. здесь было произведено порядка 409,5 тыс. т. каустической соды. При этом существенная часть производства

хлора в России сосредоточена на предприятиях Южного федерального округа, на который в 2014 г. пришлось порядка 46% от совокупного объема производства хлора в натуральном выражении¹.

В настоящее время одним из важнейших факторов конкурентоспособности отечественных предприятий по производству хлора и каустической соды, а также продукции с их использованием являются инновации. В тоже время производство хлора и каустической соды, а также продукции с их использованием является одним из наиболее опасных для окружающей природной среды производств, что определяет необходимость разработки и использования инновационных экологически безопасных технологий и продукции. Необходимо отметить, что в последние годы наблюдается сокращение доли выпуска хлорной продукции, полученной ртутным способом (с 55% в 2001 г. до 24% в 2014 г.), и увеличение доли производства хлора более безопасным способом – мембранным (с 17% в 2001 г. до 60% в 2014 г.)². Потребность в развитии инновационного потенциала указанных предприятий и его реализации в виде внедряемых наукоемких технологий и выпуска высокотехнологичной продукции обусловлена, как их собственным стремлением к повышению эффективности производственно-технологических процессов, так и выдвигаемыми требованиями потребителей производимой продукции (хлора и каустической соды) к ее характеристикам.

Особенности производственно-технологических процессов, связанных с последовательностью операций по производству хлора и каустической соды, а также инновационных процессов, направленных на повышение эффективности деятельности предприятий указанной сферы определяют необходимость разработки и внедрения инноваций нескольких типов (основных, поддерживающих, сопутствующих и дополняющих) и их четырех подтипов с учетом возможности их развития.

Ввиду сложности наукоемкого оборудования, необходимого для разработки и апробации инноваций, а также необходимости учета множества факторов, связанных с дальнейшим использованием выпускаемой продукции, в большинстве случаев предприятия по производству хлора и каустической соды не располагают собственными инновационными ресурсами для самостоятельной разработки и внедрения инноваций. В

¹ Вдовенко З.В., Гринев Н.Н., Ефимова Н.С. Особенности промышленного развития на примере рынка хлорной продукции // Транспортное дело России. – 2015. – № 6. – С. 10–12.

² The Chlorine Industry Review 2013–2014. // EuroChlor. [Электронный ресурс]. Режим доступа – http://www.eurochlor.org/media/86511/annual_report_2014_full_final2.pdf.

связи с этим наиболее результативной представляется инновационная деятельность предприятий по производству хлора и каустической соды, осуществляемая совместно с предприятиями, относящимися к другим видам промышленности, выступающими в качестве поставщиков сырья и осуществляющими дальнейшую переработку и использование выпускаемой продукции³. Это позволит значительно повысить конкурентоспособность и обоснованность коммерциализируемых инновационных разработок и технологий. Также наличие широкого круга задач по разработке небольших с точки зрения финансовых вложений инноваций, но обладающих достаточной степенью использования интеллектуальной составляющей, определяет целесообразность привлечения к реализации инновационных процессов в хлорной промышленности малых форм инновационного предпринимательства (далее малые инновационные предприятия – МИП). Данные формы, обладая достаточно высокой гибкостью, могут функционировать как в рамках совместной реализации инновационных проектов, так и в рамках сотрудничества с другими участниками данного процесса. Следует отметить, что в случае успешной диффузии инноваций и формирования устойчивой потребности в их модификации в ходе своего развития МИП могут трансформироваться в крупные инжиниринговые компании, а также организовывать сетевые структуры, дополняя функциональные возможности друг друга при реализации более масштабных инновационных проектов.

Использование малых форм инновационного предпринимательства позволит крупным предприятиям хлорной промышленности минимизировать риски, связанные с инновационной деятельностью, а также в полной мере реализовать инновационный потенциал своих сотрудников, в том числе в кооперации с другими промышленными предприятиями, а также ВУЗаами и НИИ⁴. Так, среди МИП особое место занимают МИП при ВУЗах и НИИ, создаваемые и функционирующие в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных

³ Чорна Е.О., Вдовенко З.В. Внедрение инновационного менеджмента в государственное управление // Успехи в химии и химической технологии. – 2015. – Т. 29. – № 5 (164). – С. 98–100; Вдовенко З.В. Проблемы подготовки инженерных кадров для химической промышленности: российские реалии // Вестник химической промышленности. – 2014. – № 3. – С. 31–37.

⁴ Дли М.И., Какатунова Т.В. Управление инновационным потенциалом региона. Смоленск, 2008. 146 с.; Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Контроллинг локальных инноваций авиастроительного предприятия // Контроллинг. – 2009. – № 2. – С. 32–36.

обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Указанная нормативная правовая база позволяет использовать при формировании уставного капитала МИП объектов интеллектуальной собственности, правообладателями которых являются ВУЗы и НИИ. Очевидно, что МИП, осуществляющие инновационную деятельность в хлорной промышленности, должны получать необходимую информацию, консультационную и правовую поддержку от таких общественных организаций, как Российский Союз химиков.

На рисунке 1 приведен механизм формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в хлорной промышленности, где МИП – малое инновационное предприятие.

Создаваемое малое инновационное предприятие может обладать разной степенью самостоятельности, что связано с особенностями процесса его создания и формирования уставного капитала. При этом характеристики инновационных ресурсов малого инновационного предприятия определяют его способность самостоятельно реализовывать все этапы инновационного процесса, либо лишь некоторые и них. В этой ситуации важную роль приобретает возможность кооперации с элементами инновационной инфраструктуры различного уровня (регионального, национального), которые могут взять на себя выполнение отдельных этапов инновационного процесса или оказать консультационную помощь сотрудникам малого инновационного предприятия по отдельным вопросам, связанным с разработкой и коммерциализацией инноваций. В качестве основных элементов инновационной инфраструктуры целесообразно рассматривать образовательные и научные учреждения, бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационно-технологические центры, консалтинговые и информационные центры, венчурные фонды, банки, бюджетные и внебюджетные фонды и другие⁵. Организации, формирующие инновационную инфраструктуру региона или страны в целом, ориентированы на создание условий для предоставления промышленным предприятиям, малым инновационным предприятиям и другим субъектам инновационной системы региона доступа к производственно-технологическим, информационным, кадровым и инвестиционным ресурсам, необходимым для разработки инноваций.

Можно выделить четыре типа малых инновационных предприятий, создаваемых предприятиями по производству хлора и каустической соды, а также продукции с их использованием, и характеризую-

⁵ Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в инновационную структуру региона // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 252–254.

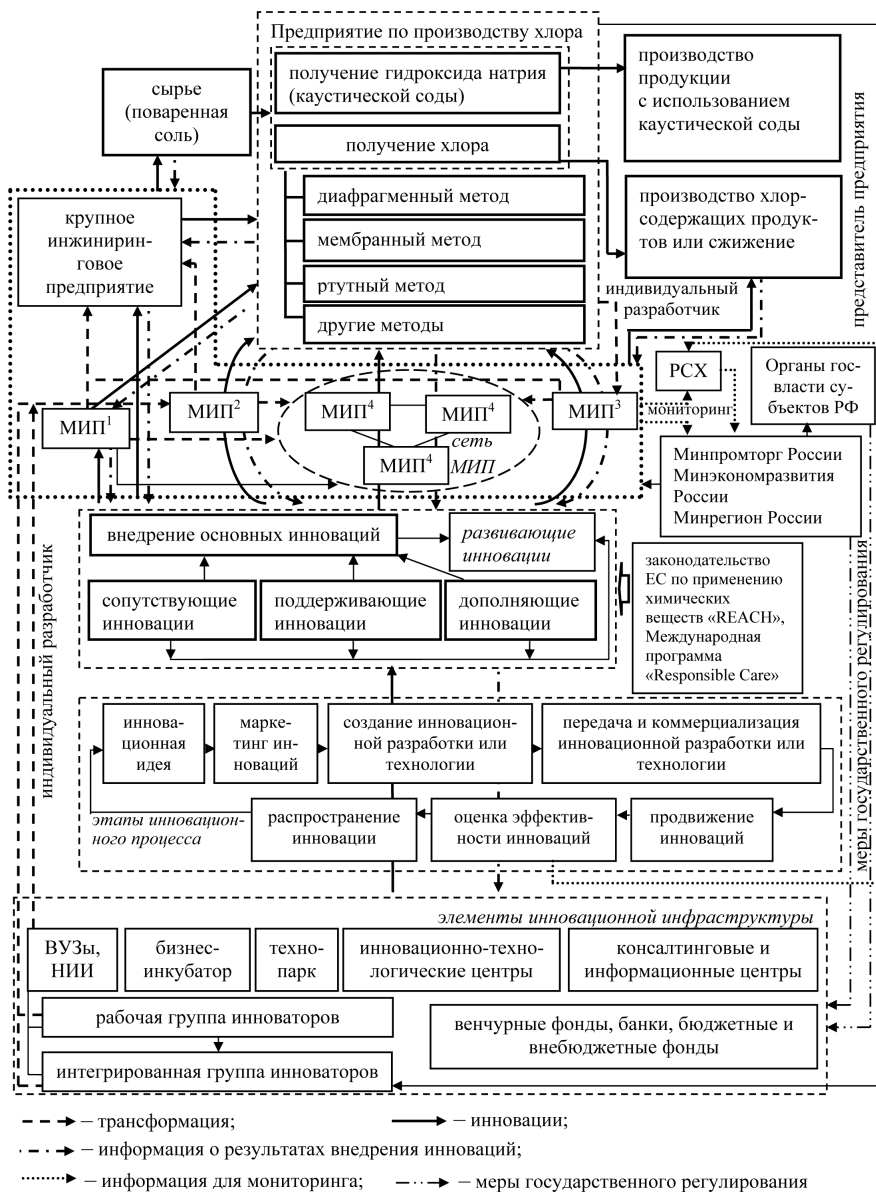


Рисунок 1. Механизм формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в хлорной промышленности

щихся различными способами формирования состава учредителей, уставного капитала и коллектива сотрудников:

1. Самостоятельно созданное и развивающееся малое инновационное предприятие.

2. Малое инновационное предприятие, созданное в результате выделения в ВУЗе или НИИ группы сотрудников, выступающих в качестве разработчиков инноваций, и организации их совместной работы над проектом, связанным с разработкой инноваций. Данный тип малого инновационного предприятия может быть создан и при делегировании представителей промышленных предприятий в рабочую группу инноваторов, сформированную из сотрудников ВУЗа.

3. Малое инновационное предприятие, созданное индивидуальным разработчиком – сотрудником промышленного предприятия.

4. Малое инновационное предприятие, являющееся частью сети малых инновационных предприятий, отпочковавшихся от ВУЗа или промышленных предприятий, при которых было первоначально создано, в разной степени участвующее в совместно реализуемом указанными предприятиями сети инновационном процессе.

Приведенные типы малых инновационных предприятий не являются статичными структурами, а могут постоянно развиваться, как в сторону приобретения собственной самостоятельности и преобразования в крупное предприятие, так и в направлении вхождения в формируемую в регионе или за его пределами сеть малых инновационных предприятий.

Важное место в предложенном механизме формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в области производства хлора и каустической соды, а также продукции с их использованием отводится процедурам мониторинга процессов оценки эффективности инноваций, внедряемых указанными промышленными предприятиями и соответствующими малыми инновационными предприятиями. Процедуры мониторинга могут осуществляться Российским Союзом предприятий и организаций химического комплекса (Российским Союзом химиков), а также профильными министерствами, к которым можно отнести Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России), Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) и Министерство регионального развития Российской Федерации (Минрегион России). Информация о результатах внедрения инноваций, связанная с привлеченными инновационными ресурсами

и сроками реализации инновационных проектов, их функциональной направленностью, полученными эффектами, а также данные о субъектах инновационной среды, которые принимают участие в разработке отдельных этапов инновационных проектов, степени кооперации малых инновационных предприятий и их связи с крупными предприятиями по производству хлора и каустической соды, направляемая в рамках мониторинга, может быть использована Российским Союзом химиков и соответствующими министерствами для разработки мер государственного регулирования инновационной деятельности в субъектах РФ, реализуемых, в том числе через органы государственной власти субъектов РФ.

Как представляется, реализация предложенного механизма формирования и развития малых форм инновационного предпринимательства в хлорной промышленности позволит расширить возможности использования объектов интеллектуальной собственности, для разработки и коммерциализации которых возможно создание МИП, в практической деятельности предприятий по производству хлора и хлорсодержащей продукции, а также повысит эффективность инновационных процессов в данной сфере.

Используемые источники

1. Вдовенко З.В., Гринев Н.Н., Ефимова Н.С. Особенности промышленного развития на примере рынка хлорной продукции // Транспортное дело России. – 2015. – № 6. – С. 10–12.
2. The Chlorine Industry Review 2013–2014 // EuroChlor. [Электронный ресурс]. Режим доступа – http://www.eurochlor.org/media/86511/annual_report_2014_full_final2.pdf.
3. Чорна Е.О., Вдовенко З.В. Внедрение инновационного менеджмента в государственное управление // Успехи в химии и химической технологии. – 2015. – Т. 29. – № 5 (164). – С. 98–100.
4. Вдовенко З.В. Проблемы подготовки инженерных кадров для химической промышленности: российские реалии // Вестник химической промышленности. – 2014. – № 3. – С. 31–37.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В. Управление инновационным потенциалом региона. – Смоленск, 2008. – 146 с.
6. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Контроллинг локальных инноваций авиационного предприятия // Контроллинг. – 2009. – № 2. – С. 32–36.
7. Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в инновационную структуру региона // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 252–254.

Ивашова Т. А.

*аспирант, Международный институт экономики и права
e-mail: Krasnaya-42@mail.ru*

Перевозка грузов внутренним водным транспортом в Российской Федерации

В данной работе исследованы существующие нормативные подходы к правому регулированию перевозки грузов внутренним водным транспортом в Российской Федерации. В статье определены и систематизированы основные нормативные правовые акты в области перевозки грузов внутренним водным транспортом, проведен анализ основных требований российского законодательства в данной области. На основе анализа требований Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации к перевозке грузов, выявлена необходимость внесения законодательных изменений в данный нормативный акт, в частности, в отношении требований со стороны грузоотправителя и перевозчика к судам и контейнерам для их коммерческого использования, а также ответственности за подачу перевозчиком технически неисправного транспортного средства или контейнера.

Ключевые слова: *водный транспорт, перевозка грузов, грузоотправитель, перевозчик.*

Ivashova T. A.

Postgraduate student, International Institute of Economics and Law

Freight inland waterway transport in the Russian Federation

In this paper the existing regulatory approaches to the right to regulate the carriage of goods inland waterway transport in the Russian Federation. The article defines the systematized the main legal acts in the field of transportation of goods inland waterway transport, the analysis of basic legal requirements in the field of legal regulation. On the basis of requirements of the Code of Inland Water Transport of the Russian Federation to the transport of goods revealed the need for legislative changes in the normative acts regarding the definition of the requirements on the part of the shipper and the carrier for ships and containers for their commercial use, as well as the responsibility of technically out of the vehicle for supplying carrier or container.

Keywords: *water transport, cargo transportation, the shipper, the carrier.*

В современных условиях экономического развития перед компаниями различных сфер деятельности нередко встает задача, связанная с перевозкой грузов, при этом появляется и вопрос выбора вида транспорта для перевозки и способа доставки. Перевозка грузов водным транспортом считается вполне востребованным видом услуг, т.к. данный вид транспорта уже давно зарекомендовал себя с позиции надежности и стабильности, низкой стоимости и значительных объемов перевозок различных видов грузов.

Важность и необходимость развития внутреннего водного транспорта нашла свое отражение в «Стратегии развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации на период до 2030 года» [9]. В данном документе предусмотрен комплекс мер, направленных на качественное изменение состояния внутреннего водного транспорта, на создание основ для эффективного развития данной отрасли и обеспечение ее потенциала для реальной конкуренции с наземными видами транспорта.

Вопросы осуществления перевозок водным транспортом по внутренним маршрутам неизменно привлекают внимание отечественных исследователей.

Так, например, А.А. Исаева рассматривает в своем диссертационном исследовании социально-экономические аспекты развития пассажирских перевозок на внутреннем водном транспорте Российской Федерации [9]. Экономические аспекты организации перевозочной деятельности, использования путевой инфраструктуры и транспортного флота исследованы А.Б. Мыскиной [11]. Вопросам совершенствования системы управления транспортным процессом на внутреннем водном транспорте посвящена работа И.К. Кузьмичева [10].

Важно отметить, что правовое регулирование деятельности внутреннего водного транспорта в России представляет собой многоуровневую систему. Так, согласно нормативным подходам, законодательство в области регулирования функционирования внутреннего водного транспорта Российской Федерации включает: Конституцию Российской Федерации (далее – Конституция РФ) [1], Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) [2], Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации (далее – КВВТ РФ) [4], а также федеральные законы в данной сфере правового регулирования и подзаконные нормативные акты:

- Президента Российской Федерации (далее – Президент РФ);
- Правительства Российской Федерации (далее – Правительство РФ);
- федеральных органов исполнительной власти (ведомственные нормативные акты).

Государственный надзор в области внутреннего водного транспорта в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 19 марта 2013 года № 236 [8] осуществляет Федеральная служба по надзору в сфере транспорта в следующих целях:

- обеспечения безопасности судоходства;
- охраны человеческой жизни на внутренних водных путях;

- безопасности портовых и судоходных гидротехнических сооружений, внутренних водных путей;
- обеспечения надлежащего качества оказания услуг и выполнения работ.

В соответствии со ст. 12 Федерального закона от 4 мая 2011 года № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [6] отдельные виды работ при обеспечении и осуществлении внутренних перевозок водным транспортом осуществляется на основе лицензирования.

Согласно Постановления Правительства РФ от 6 марта 2012 года № 193 [7] лицензирование необходимо в следующих областях:

- перевозки пассажиров внутренним водным транспортом;
- перевозки опасных грузов внутренним водным транспортом;
- погрузочно-разгрузочная деятельность в отношении опасных грузов на внутреннем водном транспорте.

Основным нормативным документом в области регламентации перевозки грузов внутренним водным транспортом в Российской Федерации выступает КВВТ РФ [4]. Данным вопросам посвящена Глава XI кодекса, в которой нашли отражение: договорная работа при организации и осуществлении перевозки грузов, правила приема грузов и определения их массы, требования, предъявляемые к судам и контейнерам, платежи при перевозке груза, сроки осуществления перевозок и др.

Вместе с тем, следует согласиться с О.Н. Припузовой [12] в том, что при перевозке грузов внутренним водным транспортом существует ряд нерешенных законодателем вопросов, в том числе и в области гражданско-правового регулирования договора перевозки. Данная ситуация подтверждается и судебной практикой.

Так, например, ИП Малах В.И. через своего представителя обратился в суд с иском к А.А. Иванову о взыскании материального ущерба в размере 1 005 772 рубля по тем основаниям, что в период трудовых отношений по вине ответчика была затоплена баржа, на котором находился груз ООО «Контур», в результате чего истец понес убытки на указанную сумму [13].

Судом было установлено, что в данный период времени А.А. Иванов был трудоустроен ИП Малах В.И. на должность капитана-механика на теплоход «Салют-4». 5 июня 2015 года между грузовладельцем ООО «Контур» и перевозчиком ИП Малах В.И. был заключен договор перевозки грузов судами внутреннего водного транспорта, погрузки и выгрузки груза, согласно которого ООО «Контур» загрузил две баржи грузом (две автомобильные шины, несколько поддонов наливного пола,

межкомнатные двери, доски, бордюр, минвату, пенопласт). Груз должен был доставить теплоход «Гневный», принадлежащий ИП Малах В.И.

При передаче груза наименование и количество груза капитан теплохода по документам не сравнивал, расписался в журнале представителя ООО «Контур», документы на груз не получал. В ходе буксировки груза теплоход сел на мель, на помощь был направлен теплоход «Салют-4» под управлением А.А. Иванова, которому две баржи с грузом также были переданы без документов, передаточный акт не составлялся. 17 августа 2015 года по распоряжению истца, несмотря на неблагоприятные погодные условия, обе баржи были зацеплены к теплоходу «Салют-4», при этом люки посередине баржи задраены не были, были завалены грузом.

Буксировка барж производилась при сильном ветре и волне. В 23 час. 30 мин. 17 августа 2015 года помощник капитана, находящийся на смене, заподозрил, что одна из барж набрала воды и идет с большим креном на правый борт. Капитан принял решение пришвартоваться у берега, вытолкать баржу на берег. 18 августа 2015 года в 4 часа были приняты меры по спасению баржи и груза, часть груза была спасена и передана представителю ООО «Контур». При этом коммерческий акт или акт общей формы перевозчиком и грузовладельцем не составлялись. Вторая баржа 19 августа 2015 года была доставлена в пункт назначения и передана грузовладельцу.

Как выяснилось в ходе судебных разбирательств передаточный акт от 17 августа 2015 года был составлен уже после произошедших событий. Товарно-транспортная накладная от 14 августа 2015 года была подписана также только после затопления баржи.

Дорожная ведомость суду не была представлена, в транспортной накладной от 14 августа 2015 года отсутствовала информация о погрузке на судно отдельных составляющих груза и его количества, также товарная накладная не отражала весь перечень и наименований принятого перевозчиком товара. Поэтому транспортная накладная не была принята как доказательство по делу, поскольку не соответствовала нормативным требованиям, а допрошенные свидетели не смогли уточнить количество товара, принятого от грузоотправителя.

Судом также было установлено, что транспортная накладная, иные документы капитану теплохода «Гневный» не передавалась, он расписался только в каком-то журнале грузовладельца. Согласно договора от 5 июня 2015 года грузовладелец может отказаться от приема товара, если его качество вследствие повреждения (порчи) изменилось настоль-

ко, насколько исключается возможность полного или частичного использования такого груза. В судебном заседании установлено, что не утраченный, поврежденный товар ООО «Контур» был принят.

В договоре перевозки от 5 июня 2015 года в соответствии с требованиями п. 9 ст. 79 КВВТ РФ [4] было предусмотрено, что в случае, если до выдачи груза или во время его выдачи грузовладелец в письменной форме не сделал заявление об утрате или о повреждении (порче) груза и не указал их общий характер, то считается, что груз выдан грузовладельцу (лицу уполномоченному грузовладельцем на получение груза) в соответствии с условиями договора. Отметка на перевозочных документах с указанием на получение груза с недостачей или порчей порождает имущественную ответственность перевозчика. Но указанные действия грузовладельцем выполнены не были.

Согласно ст. 160 КВВТ РФ имущественной ответственности перевозчиков, буксировщиков, грузоотправителей, отправителей буксируемых объектов, получателей буксируемых объектов и пассажиров при осуществлении соответствующих перевозок, удостоверяются коммерческими актами или актами общей формы [4]. Но судом было установлено, что такие акты не составлялись, заявления от ООО «Контур» с требованием их составить не поступали.

В результате разбирательства суд пришел к выводу о недоказанности истцом наступления материального ущерба. При этом суд исходил из того, что размер подлежащих возмещению убытков с разумной степенью достоверности не был установлен, поскольку наименование и количество перевозимого товара первичными документами не подтверждено. Документы, составляемые при утрате, повреждении товара, из которых бы следовало количество поврежденного, утраченного товара, характер повреждений и их стоимость суду также не были представлены. Согласно решению суда, иск был оставлен без удовлетворения [13].

По нашему мнению, несмотря на значительную регламентацию условий перевозки грузов водным транспортом на внутренних маршрутах, в КВВТ РФ не раскрыт ряд важных вопросов. Так, например, в ст. 71 КВВТ РФ определены требования к судам и контейнерам. Но в данной статье не нашли отражение меры ответственности за предоставление или подачу перевозчиком технически неисправного транспортного средства или контейнера.

Уголовный кодекс Российской Федерации [3] и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [5] также не

содержат правовых норм, определяющих ответственность за данное нарушение. В этой ситуации, по нашему мнению, КВВТ РФ необходимо дополнить нормой, которая устанавливала бы ответственность перевозчика за подачу под погрузку технически неисправного судна или контейнера.

Допустимой мерой наказания нерадивого перевозчика-владельца судна или контейнера мог бы выступать штраф. Кроме этого правовыми нормами, изложенными в ст. 71 КВВТ РФ на грузоотправителя возложена обязанность проверки пригодности к коммерческому использованию судов и контейнеров на основании требований, установленных правилами перевозок грузов. Данная проверка подразумевает, в том числе и использование специальных приспособлений для определения такой пригодности, что в отношении грузоотправителя выглядит достаточно сложным для реализации проверки пригодности.

Кроме этого, грузоотправитель может и не обладать необходимыми знаниями и умениями для проверки пригодности к коммерческому использованию судов и контейнеров. В этой ситуации, целесообразным выглядит ограничить оценку пригодности к коммерческому использованию судов и контейнеров со стороны грузоотправителя только внешним осмотром. Также грузоотправитель должен принять необходимые меры для обеспечения сохранности груза. По нашему же мнению, основная ответственность за пригодности к коммерческому использованию судов и контейнеров, безусловно, должна быть возложена на перевозчика.

В этой ситуации нами предлагается внести законодательные изменения и дополнить КВВТ РФ нормой, которая устанавливала бы ответственность перевозчика за подачу под погрузку технически неисправного судна или контейнера.

Кроме этого целесообразным выглядит ограничить оценку пригодности к коммерческому использованию судов и контейнеров со стороны грузоотправителя только внешним осмотром, а основную ответственность за пригодности к коммерческому использованию судов и контейнеров возложить на перевозчика.

Используемые источники

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. — 2014. — № 31. — Ст. 4398.

2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
3. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 02.06.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
4. «Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации» от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 09.03.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 11. – Ст. 1001.
5. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 02.06.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.
6. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 30.12.2015) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 19. – Ст. 2716.
7. Постановление Правительства РФ от 06.03.2012 № 193 «О лицензировании отдельных видов деятельности на морском и внутреннем водном транспорте» // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 12. – Ст. 1416.
8. Постановление Правительства РФ от 19.03.2013 № 236 (ред. от 09.02.2016) «О федеральном государственном транспортном надзоре» // Российская газета. – 2013. – 25 марта.
9. Распоряжение Правительства РФ от 29.02.2016 № 327-р «О Стратегии развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации на период до 2030 года» // Российская газета. – 2016. – 4 марта.
10. Исаева А.А. Социально-экономические аспекты развития пассажирских перевозок на внутреннем водном транспорте Российской Федерации: дисс. ...канд. эконом. наук. – М., 2007. – 154 с.
11. Кузьмичев И.К. Совершенствование системы управления транспортным процессом на внутреннем водном транспорте: дисс. ...док. техн. наук. – М., 2010. – 428 с.
12. Мыскина А.Б. Внутренний водный транспорт России в показателях перевозочной деятельности, использования путевой инфраструктуры и транспортного флота: дисс. ...канд. эконом. наук. – М., 2011. – 198 с.
13. Припузова О.Н. Гражданско-правовое регулирование договора перевозки грузов внутренним водным транспортом: дисс. ...канд. юрид. наук. – М., 2006. – 205 с.
14. Решение Лабитнангского городского суда Ямало-Ненецкого автономного округа от 08.02.2016 г. по делу № 2-93/2016.

Казимилова Т. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный аграрный университет,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учёт и финансы»
e-mail: tkazimirova@bk.ru*

Лебедько Л. В.

*кандидат экономических наук,
Брянский государственный аграрный университет,
кафедра «Бухгалтерский учёт и финансы», доцент
e-mail: liudmila.lebedko@yandex.ru*

Практические аспекты обеспечения эффективности инвестиций в АПК Брянской области

Материалы, изложенные в статье, раскрывают состояние инвестиционной сферы Брянской области в целом и в системе АПК в частности. Авторами предложена методика определения эффективности инвестиций в рамках прогнозирования эффективности агрогородков с использованием программного комплекса Project Expert 7.21,

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционное проектирование, эффективность инвестиций, чистый дисконтированный доход, финансовое состояние, платёжеспособность.*

Kazimirova T. A.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Head of Department of Accounting and Finances
Bryansk State Agrarian University*

Lebed'ko L. V.

*PhD (Economics),
Bryansk State Agrarian University, Associate Professor*

Practical aspects of ensuring the investment efficiency in the agribusiness complex of the Bryansk region

The article deals with the condition of investment sphere in the Bryansk Region on the whole and in the agribusiness system in particular. The authors have presented methods of definition of investment efficiency within the framework of forecasting efficiency of agribusiness towns with using program complex Project Expert 7.21.

Keywords: *investments, investment planning, investment efficiency, net profit value, financial position, solvency.*

В условиях выхода из кризиса резко обострилась проблема оживления экономики сельского хозяйства как поставщика продуктов питания для населения и сырья для перерабатывающих отраслей про-

мышленности в условиях импортозамещения, а также источника прироста валового внутреннего продукта.

Регулирование инвестиционной деятельностью сельскохозяйственных предприятий в связи с неблагоприятным инвестиционным климатом и наличием субъективных причин недостаточно мотивируют решение субъектов хозяйствования и граждан вкладывать свои средства в долгосрочные активы, а неудовлетворительное обеспечение сельскохозяйственных предприятий финансовыми ресурсами парализует эту сферу деятельности. Осуществление инвестиционной деятельности неразрывно связано с общим уровнем развития экономики области в целом, и сельского хозяйства в частности ¹.

Формирование рынка инвестиций характеризуется разнонаправленным движением основных инвестиционных показателей, так например, объём инвестиций в основной капитал в 2013 году сократился на 2,3% по отношению к аналогичным данным 2012 года и составил 24518 млн. руб., хотя ещё совсем недавно данная сфера демонстрировала довольно устойчивую динамику развития, например рост инвестиций в 2012 году по отношению к данным 2011 года составил 48,2%. В 2014 году. Однако в 2014 году зафиксирован максимальный объём инвестиций в сельское хозяйство области в размере 25991,7 млн. руб., что составило свыше 52% инвестиционных вложений в экономику региона. По итогам 2014 г. Брянская область заняла первое место в России по объёму инвестиций в АПК. Такому бурному росту инвестирования способствовал выход на полную мощность производственных и инфраструктурных объектов АПХ «Мираторг», что позволило нарастить производство сельхозпродукции до рекордного уровня – 56,3 миллиардов рублей, 58,8% дало животноводство.

Среди источников инвестирования лидируют привлечённые средства 73,5%, наибольший удельный вес которых представлен кредитами банков 41.2%, бюджетные средства составили 17,4. Это свидетельствует, о возрастающей привлекательности сельского хозяйства для вложения капитала финансово-кредитными институтами, благодаря принятой на уровне государства системы финансовой поддержки отрасли ².

¹ Казимилова Т.А. Реализация региональных инвестиционных проектов в АПК Брянской области Трансформация экономики региона в условиях инновационного развития // Материалы международной научно-практической конференции, посвящённой 30-летию Брянской государственной сельскохозяйственной академии. – Брянск: БГСХА, 2011. – С. 184–189.

² Казимилова, Т.А. Механизм кредитного регулирования развития АПК Брянской области / Инновационные подходы к формированию концепции экономического роста региона // Материалы научно-практической конференции. – Брянск: БГСХА, 2013. – С. 127–131.

Сокращению собственных финансовых ресурсов в структуре источников финансирования инвестиционной деятельности способствовало получение сальдированного убытка по итогам работы за год в размере 15 262,3млн. руб. по сельскохозяйственным организациям различных организационно-правовых форм. Проблемой здесь выступает длительность процесса производства, зависимость производственной деятельности от природных факторов, отсутствие налаженной системы страхования в аграрном секторе и низкий уровень рентабельности в ведущих отраслях – растениеводстве и животноводстве³.

Проблему усугубляет нарастающая суммарная задолженность по обязательствам, которая возросла за 3 года более чем в 2.7 р. составив 80064,9 млн. руб.

Проблемы активизации инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве области призван решить пилотный проект по созданию агрогородков⁴.

Первые агрогородки появились в Брянской области в конце 2006 года. Их начали строить в пяти районах области: Жирятинском, Жуковском, Погарском, Почепском и Стародубском. На развитие каждого агрогородка выделили по 12 млн. рублей.

Для полноценного строительства городков с «нуля» таких денег было бы недостаточно. Поэтому первые агрогородки возводились там, где в 1980-х годах по Чернобыльской программе строились социальные объекты: школы, больницы, дома культуры. Выделявшиеся средства в этом случае шли на реконструкцию ферм, приобретение молодняка, т.е. создание рабочих мест⁵.

Интересно, что сами агрогородки учреждались как акционерные общества, производство осуществлялось в базовых предприятиях. При этом 51% акций принадлежал областному фонду имущества, а на оставшиеся 49% привлекали эффективных собственников⁶.

³ Подобай, Н.В. Государственное регулирование страхования в АПК Брянской области // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 3. – С. 26–30.

⁴ Кубышкина, А.В. Экономические условия создания и функционирования интегрированных структур в АПК Брянской области (на примере молочного подкомплекса): Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / БГУ им. И.Г. Петровского. – Брянск, 2003. – 145 с.

⁵ Кубышкин, А.В. Инфраструктура аграрного рынка Брянской области / Сборник научных трудов. Брянский государственный аграрный университет. – 2015. – С. 88–93.

⁶ Тимошенко, Н.А. Кооперация сельхозпредприятий с хозяйствами населения как один из элементов оздоровления сельского хозяйства // Международный научный журнал. – № 5. – 2011. – С. 34–37.

В 2014 г. из областного бюджета было выделено 95,6 млн. руб. на развитие 11 агрогородков Брянской области. Финансирование агрогородков осуществляется спонтанно без учёта эффективности уже вложенных средств, именно поэтому нами осуществлена попытка перспективной оценки эффективности деятельности агрогородков с использованием консолидированной финансовой отчётности базовых организаций и созданных агрогородков, на основе программного комплекса Project Expert 7.21, что позволило осуществить прогнозные расчеты вариантов функционирования 12 агрогородков Брянской области течение 2012–2016 гг.⁷ В процессе исследования получены показатели эффективности инвестиций, генерируемые в течение 5-летнего периода каждым отдельно взятым хозяйствующим субъектом, занесенные в табл. 1.

Таблица 1

**Прогноз показателей эффективности инвестиций
в развитие агрогородков на 2012–2016 гг.**

Наименование организаций	ЧДД, руб.	Индекс прибыльности	Период окупаемости, мес.
1. ОАО АГ «Сельцовский»	27724860	2,81	1
2. ОАО АГ «Вороновский»	25864973	2,41	6
3. ОАО АГ «Стародубский»	20100849	1,64	13
4. ОАО АГ «Кистерский»	4280187	1,06	56
5. ОАО АГ «Никольско-Слободской»	2674944	1,14	53
6. ОАО АГ «Успех»	1411366	1,03	Более 60
7. ОАО АГ «Снопот»	-1846571	0,89	Более 60
8. ОАО АГ «Суражский»	-9286030	0,7	Более 60
9. ОАО АГ «Московский»	-13015579	0,68	Более 60
10. ОАО АГ «Жирятинский»	-32083105	0,24	Более 60
11. ОАО АГ «Домашовский»	-36976891	0,27	Более 60
12. ОАО АГ «Столбовский»	-64593877	0,28	Более 60

Согласно расчётов шесть агрогородков могут участвовать в дальнейшем финансировании из бюджета, так как показатель ЧДД принимает положительное значение, следовательно, индекс прибыльности больше 1 и срок окупаемости не выходит за пределы 5 летнего периода

В дополнение произведен расчёт агрегированного комплексного показателя финансового состояния (F) на преимущественное выделение денежных средств из бюджета.

⁷ Дятлова А.Ф. Проблемы развития бухгалтерского учёта в аграрном секторе экономики на основе МСФО // Международный бухгалтерский учёт. – 2010. – № 4. – С. 29–36.

Организации, показавшие высокий уровень эффективности инвестиций практически вошли в группу лидеров по показателям финансовой устойчивости, деловой активности, платёжеспособности и рентабельности.

Таблица 2

Прогнозируемый рейтинг Агророгородков по показателям финансового состояния на 2016 год

Наименование организаций	К-т независимости	Уд. вес оборотн. активов	К-т обеспеченности СОС	К-т текущей ликвидности	К-т абсолютной ликвидности	К-т рентабельности активов	К-т оборачиваемости активов	Агрегированный показатель
1. ОАО АГ «Успех»	0,86	0,54	0,81	5,2	0,71	0,14	0,93	0,8000
2. ОАО АГ «Сельцовский»	0,95	0,76	0,96	23,68	7,6	0,1	0,37	0,7714
3. ОАО АГ «Никольско-Слободской»	0,67	0,22	0,0001	1,02	-	0,14	0,52	0,5714
4. ОАО АГ «Вороновский»	0,58	0,32	0,1	1,11	0,39	0,21	0,44	0,5643
5. ОАО АГ «Кистерский»	0,37	0,74	0,45	1,82	0,04	0,12	0,43	0,5286
6. ОАО АГ «Суражский»	0,77	0,34	0,51	2,03	-	-0,36	0,72	0,5000
7. ОАО АГ «Московский»	0,6	0,37	0,45	1,82	0,51	-7,22	0,19	0,4679
8. ОАО АГ «Стародубский»	0,7	0,43	0,46	1,84	-	0,01	0,11	0,4357
9. ОАО АГ «Домашовский»	0,25	0,09	-6,37	0,14	-	0,04	0,25	0,2571
10. ОАО АГ «Столбовский»	0,41	0,34	-0,06	0,94	-	-0,25	0,16	0,2000
11. ОАО АГ «Жирятинский»	0,79	0,05	-0,86	0,53	-	-0,23	0,21	0,1964

Таким образом, используемая методика может явиться основой для отбора к выделению финансовых ресурсов из регионального бюджета с целью их максимальной эффективности, в частности низшей границей, должна служить умеренная степень риска, что доказывает способность агрогородка к динамичному и эффективному развитию в рамках предложенных производственных и управленческих решений.

Используемые источники

1. Казимилова Т.А. Реализация региональных инвестиционных проектов в АПК Брянской области Трансформация экономики региона в условиях инновационного развития // Материалы международной научно-практи-

- ческой конференции, посвящённой 30-летию Брянской государственной сельскохозяйственной академии. — Брянск: БГСХА, 2011.
2. Казими́рова, Т.А. Механизм кредитного регулирования развития АПК Брянской области / Инновационные подходы к формированию концепции экономического роста региона // Материалы научно-практической конференции. — Брянск: БГСХА, 2013.
 3. Подобай, Н.В. Государственное регулирование страхования в АПК Брянской области // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. — 2015. — № 3.
 4. Кубышкина, А.В. Экономические условия создания и функционирования интегрированных структур в АПК Брянской области (на примере молочного подкомплекса): Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / БГУ им. И.Г. Петровского. — Брянск, 2003. — 145 с.
 5. Кубышкин, А.В. Инфраструктура аграрного рынка Брянской области / Кубышкин А.В., Кубышкина А.В. / В сборнике: Разработка концепции экономического развития, организационных моделей и систем управления АПК Сборник научных трудов. Брянский государственный аграрный университет, Учебно-методический Совет экономического факультета. 2015.
 6. Тимошенко, Н.А. Кооперация сельхозпредприятий с хозяйствами населения как один из элементов оздоровления сельского хозяйства // Международный научный журнал. — № 5. — 2011.
 7. Дятлова А.Ф. Проблемы развития бухгалтерского учёта в аграрном секторе экономики на основе МСФО // Международный бухгалтерский учёт. — 2010. — № 4.

Криволицкий Ю. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Московский авиационный институт
(Национальный исследовательский университет),
кафедра «Производственный менеджмент и маркетинг», профессор
e-mail: 105yvk501@mail.ru*

Немировская М. Л.

*кандидат экономических наук, доцент,
Всероссийский государственный институт
кинематографии им. С. А. Герасимова,
кафедра «Продюсерство и экономика», доцент
e-mail: oksana.koshka @inbox.ru*

Эффективность инвестиций в модернизацию телепроизводства

В работе обосновывается необходимость непрерывного улучшения процесса телепроизводства, в ходе которого достигается конкурентное преимущество телекомпании. На практическом примере показано принятие управленческого решения по модернизации телепроизводства и его экономическая оценка.

Ключевые слова: телекомпания, телеканал, телепроизводство, модернизация оборудования, автоматизация, эффективность инвестиций.

Krivolutsky Yu. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Moscow aviation institute (National research university),
professor of department of production management and marketing*

Nemirovskaya M. L.

*PhD (Economics), associate professor,
All-Russian state institute of cinematography of S. A. Gerasimov,
associate professor of producer business and economy*

Investment soundness in teleproduction upgrade

Need of continuous improvement of process of teleproduction during which competitive advantage of TV company is reached is proved in work. On a practical example acceptance of management decision on upgrade of teleproduction and its economic evaluation is shown.

Keywords: TV company, TV channel, teleproduction, upgrade of the equipment, automation, investment soundness.

За последние несколько лет существенно возросло количество телеканалов, которые транслируются на территории страны, и телезри-

тель имеет куда больший выбор, чем несколько лет назад. В связи с этим телеканалы или теряют часть аудитории или замедляют свое развитие.

Для успешного развития и получения конкурентных преимуществ телекомпания должна принять на вооружение философию непрерывных улучшений производственного процесса, в ходе которого постоянно повышается качество продукции, совершенствуется технология работы, проводится модернизация оборудования или его замена, оптимизируется структура кадров, их квалификация и численность.

С точки зрения повышения эффективности производственных процессов по своей перспективности автоматизация значительно превышает все ранее использовавшиеся пути технического перевооружения и модернизации. В настоящее время рынок представляет много систем автоматизации, например, Broad View, Mozaiq, OPLAN и др. [1].

Процедура выбора той или иной более совершенной технологии телепроизводства при модернизации существующего или создании нового телекомплекса зависит от предполагаемого программного насыщения канала, творческих решений и организационных условий деятельности телекомпания и имеющихся финансовых ресурсов.

Рациональному выбору различных параметров производственного комплекса в условиях работы по традиционной технологии и после внедрения современных технических средств и технологических процессов может способствовать предварительное экономическое моделирование результатов модернизации. Сравнение может проводиться по количественным и качественным (оценочным) показателям работы. К первым относятся: изменение количества необходимого персонала и его структуры, финансовых затрат на функционирование и обслуживание комплекса, сокращение промежуточных операций, оперативность и простота доступа к видео- и аудиоматериалам, времени необходимого на создание передачи (программы). Среди качественных показателей следует назвать расширение художественных возможностей при создании передач.

В связи с тем, что техника и технологии телепроизводства постоянно развиваются, покажем использование такого моделирования на примере гипотетического регионального телеканала «К», сформированного на основе анализа структуры, содержания и объёмов информационно-аналитического вещания региональных телекомпаний.

Исходными данными для определения параметров производственного комплекса будет служить объём и номенклатура создаваемой и выходящей в эфир телевизионной продукции (контент), последовательность (очерёдность) её выпусков, количество и тип используемых источников аудиовизуальной информации и др. [2].

Тематический план (периодичность и хронометраж телевизионных программ), объем вещания и номенклатура продукции на канале «К» приведены в таблице 1.

Таблица 1

Программы	Хронометраж (мин.)	Периодичность выпуска	Количество передач в год	Объём вещания в год (час)
Информационное вещание				
«Новости»	10	5 выпусков в день	1300	217,0
«Итоги дня»	20	1 выпуск в день	260	87,0
«Сегодня в мире»	15	1 выпуск в день	260	65,0
Аналитическое (общественно-политическое, социально-экономическое) вещание				
Программа «А» (политика и экономика)	45	3 выпуска в неделю (пн, ср, птн.)	156	117,0
Программа «Б» (социальные проблемы региона, города) в т.ч.:	45	3 выпуска в неделю (пн, ср, птн.)	156	117,0
- “ -	45	1 выпуск в неделю	52	39,0
- “ -	45	2 выпуска в неделю	104	78,0
Программа «В» (культура и спорт) в т. ч.:	45	3 выпуска в неделю (вт, чт, птн.)	156	117,0
- “ -	45	1 выпуск в неделю	52	39,0
- “ -	45	1 выпуск в неделю	52	39,0
- “ -	45	1 выпуск в неделю	52	39,0
Программа «Г» (бизнес, образовательные программы) в т.ч.:	45	3 выпуска в неделю (вт, чт, птн.)	156	117,0
- “ -	45	2 выпуска в неделю	104	78,0
- “ -	45	1 выпуск в неделю	52	39,0

Продолжение таблицы 1

Программы	Хронометраж (мин.)	Периодичность выпуска	Количество передач в год	Объём вещания в год (час)
Повторы собственных передач, покупной контент, реклама и др.				
Информационное вещание (повторы)	30 минут в день		780	130,0
Аналитическое вещание (повторы)	3 часа 45 минут в день		1300	975,0
Анонсы собственных программ	21 минута в день		1820	91,0
Покупной контент	42	2 выпуска в день	520	369,0
Реклама стороннего производства	2	5 выпусков в час	13740	458,0
Итого				2860,0

Обобщённые показатели канала:

- количество дней вещания в год — 260 (5 дней в неделю);
- объём вещания в день — 11 час, в т.ч. — 8,8 час без рекламы

Перспективные технологии в техническом комплексе канала «К» должны обеспечить:

- **прозрачность технологического процесса:** весь процесс создания программы должен происходить на автоматизированном рабочем месте (АРМ), все участники процесса должны видеть этапы создания материала, вплоть до выдачи в эфир;
- **гибкость процесса создания передач:** формирование разноплановых программ должно происходить в одной системе от новостей до постановочных программ;
- **многофункциональность:** использование системы должно быть возможно не только для формирования программ, но и для формирования телеканала в целом (при сквозном вещании);
- **удалённое управление медиаданными:** возможность использования мобильных устройств, подключенных к общей системе.

Эти требования могут быть выполнены, например, применением системы MAM (Media Asset Management) — одной из существующих прогрессивных технологических систем. Смысл применения системы MAM заключается в том, чтобы объединить все подразделения телекомпании в одну общую сеть на базе современных и недорогих IT-технологий.

Комплекс системы MAM для обеспечения создания и выпуска указанного программного насыщения канала должен включать [2]:

Систему видеосерверов предназначенную для записи (для последующего монтажа), выдачи коротких сюжетов, компьютерной графики, заставок. Система видеосерверов должна поддерживать различные графические и видео-аудио форматы, обеспечить работу с плейлистами и расписаниями. Загрузка материалов в видеосервер должна производиться в ручном или в автоматическом режиме (согласно программному расписанию). Необходимо предусмотреть возможность дистанционного запуска воспроизведения подготовленного плейлиста от видеомикшера.

Функциональные возможности системы видеосерверов зависят от количества подключаемых источников медиаданных, принимаемого формата, компрессии видео и др.

Исходя из заданного программного насыщения канала и условий его реализации определены следующие параметры системы видеосерверов:

- число входов: не менее 8 (3 линии для записи внешних источников, 2 линии для оцифровки собственных съемок, 2 линии для записи собственных программ (выход АСБ), 1 резервная линия).
- число выходов: не менее 10 (4 линии для воспроизведения видео для программ (2 основные + 2 резервные), 4 линии для воспроизведения графического оформления программ 2 основные + 2 резервные, 2 линии для видеоархива).
- скорость потока компрессии: до 100 мегабит/с

Систему Newsroom предназначенную для формирования программы канала, в том числе:

- создание элементов выпуска на АРМ;
- управление исполнением эфирного плейлиста в полуавтоматическом и ручном (аварийном) режиме;
- визуальный контроль за всеми входами и выходами видеосерверов эфирного вещания;
- автоматическая синхронизация эфирных листов воспроизведения и графического оформления;
- формирование файла протокола о выданных в эфир сюжетах с автоматической фиксацией реального хронометража и точного времени.

Параметры системы Newsroom рассчитываются исходя из количества одновременно подключенных пользователей, с учётом штатного расписания и графика работы сотрудников. В данном случае система должна включать: 30 АРМ (17 АРМ новости, 7 АРМ программы, 2 АРМ режиссерских, 2 АРМ руководителя, 2 АРМ архив). Принятый график работы сотрудников – пятидневка, в день работают две смены.

Систему графического оформления эфира, которая должна обеспечивать импорт информации для оформления телеканала и программ привязкой к событиям плейлиста.

Для обеспечения потребностей канала необходимо наличие не менее 3-х станций разработки графики (2 станции художников + 1 резервная) и 2 станции воспроизведения графических сцен (1 основная + 1 резервная)

Медиабазу (on line архив – видеобаза текущих, исходных и смонтированных материалов), обеспечивающую запись, хранение и воспроизведение медиаинформации с интеллектуальным поиском. [2]

Ёмкость медиабазы рассчитывается исходя из объема видеоматериалов ежедневного хранения: исходных материалов съёмок, перегонов, смонтированных материалов и собственных программ.

Ёмкость в часах = \sum (исходник, перегоны, программы) * период хранения + 20% резерв.

После определённого срока хранения в медиабазе видеоматериалы поступают в видеоархив длительного хранения, который реализуется на накопителях на жестких дисках

На основе экспертных оценок и ориентировочных расчётов проведено сравнение параметров комплекса телеканала «К», построенного на традиционных и перспективных технологических принципах.

Практика показывает, что в режиме «ручного управления» (без систем автоматизации) указанный объём производства и выдачи контента может быть выполнен двумя режиссёрскими бригадами. В составе каждой бригады: режиссер, выпускающий ассистент, редактор титров, магнитофонный оператор, редактор телесуфлера, звукорежиссер, телеоператор студийный, ассистент по подготовке видеоматериалов.

При наличии систем автоматизации данный объём работ может быть выполнен двумя бригадами, состоящими из трёх сотрудников каждая — режиссер, выпускающий ассистент, звукорежиссер. Из технологического процесса могут быть исключены:

- *телеоператоры* новостей в связи с установкой роботизированных телекамер;
- *магнитофонные операторы*, поскольку весь медиаконтент автоматически формируется в плейлисты на видеосервере, которыми управляет режиссер;
- *редактор* телесуфлера — ведущий сам управляет суфлером, телесуфлер обновляется автоматически;
- *редактор титров* — редакторы в электронном Newsroom сами задают точки входа и ухода титров,

- ассистент на подготовке, поскольку отсутствует необходимость доставки материалов из видеоархива — весь медиаконтент находится на одном ресурсе, каждый редактор на своем рабочем месте может просмотреть и смонтировать видеоматериал.

Уменьшается количество монтажеров в связи осуществлением монтажа на АРМ самими корреспондентами, а также количество художников оперативной графики при наличии системы графического оформления эфира.

Таким образом, введение автоматизации верстки и выдачи программ в эфир позволяет уменьшить режиссерско-производственный персонал телеканала в среднем на 22% (таблица 2).

Таблица 2

Снижение численности персонала при внедрении автоматизации верстки и выдачи программ в эфир

Численность персонала, чел.	Подразделения				Всего
	Административно-управленческие службы	Редакционно-производственные службы	Инженерно-технические службы	Общие службы обеспечения	
Без автоматизации	19	112	28	28	187
При автоматизации	19	88	28	28	163

Редакторский состав не изменяется, но меняются должностные обязанности редактора — он сам должен подготовить материал и его смонтировать.

С использованием автоматизированных систем технологический процесс подготовки и выдачи программ существенно упрощается, поскольку введение автоматизации позволяет формировать на одном рабочем месте полноценный эфирный плейлист, состоящий из следующих элементов: плейлист видео, плейлист титров, телесуфлер. В связи с этим существенно сокращается время подготовки к эфиру телевизионных передач. Например, благодаря сокращению времени на монтаж одного видеоматериала при безленточной технологии, процесс оцифровки видео сокращается в 4 раза. (1 час исходного видеоматериала при ленточной технологии требует 1 часа оцифровки в режиме реального времени, а 1 час видеоматериала на карте P2 копируется за 15 минут). Это, в итоге, сокращает время производства на весь выпуск.

Увеличение оперативности подготовки информационных выпусков достигается отсутствием таких промежуточных этапов технологи-

ческого процесса как формирование монтажного листа программы, сбор видеокассет и др. Благодаря оперативности внесения изменений в выпуск повышается качество программ в эфире.

Уменьшение численности персонала, участвующего в производстве и выпуске программ приведёт к уменьшению фонда оплаты труда (ОТ) и отчислениям в единый социальный фонд.

При этом следует ожидать также некоторого уменьшения прочих расходов за счёт сокращения количества рабочих мест и, следовательно, финансовых затрат на их содержание и обслуживание (помещения, электроэнергия, мебель и прочие атрибуты обустройства).

При внедрении безленточного производства и автоматизированных рабочих мест, отпадает необходимость в приобретении и обслуживании значительного количества традиционного оборудования, например ленточных видеомагнитофонов и монтажных станций. В новом составе оборудования для комплекса канала «К» количество видеомагнитофонов сократится почти полностью, а монтажных станций примерно в два раза, что повлияет на уменьшение расходов на их эксплуатацию. Кроме того, сократятся расходы на приобретение кассет.

В общей смете расходов по техническому комплексу экономия составит порядка 2% по статье «материалы» и 3,5% по статье «прочие расходы», где аккумулируются все затраты на эксплуатацию оборудования (электроэнергия, запасные части, ремонтные работы и др.)

Что касается дополнительных затрат на приобретение оборудования для автоматизации, то они в некоторых случаях могут быть вполне соизмеримы со стоимостью высвобождаемого оборудования (видеомагнитофоны, монтажные станции и др.), а в других значительно превышать их. Это зависит от требований, предъявляемых к телекомплексу, т.е. от класса выбранного оборудования. Вот пример диапазона затрат при различных требованиях к функциональным возможностям оборудования.

Телевизионное видеооборудование можно грубо разделить на два класса: Broadcast и Professional. Broadcast отвечает мировым требованиям по все параметрам. Professional — это оборудование, которое отвечает не всем требованиям, но визуально и эксплуатационно выполняет возложенные функции и дает приемлемое качество. Большие телеканалы вынуждены использовать оборудование Broadcast. Несложная новостийная студия класса Broadcast стоит приблизительно 25–35 млн. руб. Большая студия может стоить в 2–3 раза дороже. Цена простой студии Professional в регионах или частных студиях на порядок ниже, 7–10 млн. руб. Самую простую студию, используя полупрофес-

сиональные камеры для вещания в регионах в течение нескольких часов в день, можно построить и за 2–3 млн. руб.

В связи с этим расчет стоимости комплекса для канала «К» может быть произведен только в усредненных значениях. Примем, что стоимость нового оборудования для комплекса составит 60 млн. руб.

На основании имеющихся исходных данных, используемых в отечественной практике нормативов и экспертного анализа были проведены расчёты годовых объёмов финансирования производства телевизионных программ для двух вариантов функционирования телекомплекса «К»: без автоматизации технологических процессов и с автоматизацией технологических процессов. Итоговые расчёты сведены в таблице 3.

Таблица 3

Годовые объёмы финансирования

Показатели	Исходный вариант: без автоматизации технологических процессов	Модернизированный вариант: автоматизация технологических процессов	Снижение затрат, тыс. руб. (%)
Оплата труда, тыс. руб.	167590,0	145920	21670,0 (12,9%)
Ресурсное обеспе- чение, тыс. руб.	165396,0	157566,0	7830,0 (4,73%)
Итого:	332986,0	303486,0	29500,0 (8,86%)

Для определения стоимости подготовки и выпуска телевизионных программ при переходе на автоматизированные системы в **реальной** телекомпании необходимо использовать данные о её программно-производственной деятельности.

Проведем оценку эффективности модернизации.

Эффективность инвестиционной деятельности будем оценивать с использованием показателей **чистого дисконтированного дохода** (ЧДД) или **NPV**, **внутренней нормы доходности** (ВНД) или **IRR**, **индекса доходности** (ИД) или **PI**, **срока окупаемости** (Ток) или **PBP** [3].

Исходные данные:

1. Стоимость заменяемого модернизируемого оборудования (без автоматизации) – 25 млн. руб.
2. Стоимость нового оборудования (ньюрум, серверы, компьютеры и т. д.) составляет 60 млн. руб.
3. В проекте предусматривается ликвидация части оборудования, которое не может быть использовано в новом технологическом про-

цессе (или становится лишним). В нашем примере – это 6 стационарных монтажных аппаратных и 2 передвижных. Принимаем, что это оборудование может быть продано и выручка от продажи с учетом налога на прибыль составит 10 млн. руб. и считаем это экономией финансовых средств. При этом стоимость оставшегося в эксплуатации старого оборудования составляет 15 млн. руб.

4. Экономия производственных затрат с учетом дополнительных амортизационных отчислений составляет **29 500 тыс. руб. в год** в том числе:

- уменьшение фонда оплаты труда (за счет уменьшение числа производственного персонала на 24 чел.) – 28130 тыс. руб.;
- уменьшение отчислений в фонды социального страхования – 7370 тыс. руб.;
- уменьшение затрат на эксплуатацию высвобождаемого оборудования – 1000 тыс. руб.;
- уменьшение амортизационных отчислений на высвобождаемое оборудование – 2000 тыс. руб.;
- дополнительные амортизационных отчислений на новое оборудование – 9000 тыс. руб. в год.

5. Срок службы нового оборудования – 7 лет.

6. Ставка дисконтирования – 5%.

Чистый дисконтированный доход определяется как разница между дисконтированными денежными доходами и дисконтированными денежными расходами:

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=T_{\text{пн}}} (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+r)^t} - K_0,$$

где R_t – результат (денежный доход), достигаемый на t -м шаге расчета;

Z_t – затраты (денежный расход), осуществляемые на t -м шаге расчета, которые могут включать в себя как текущие, так и капитальные;

r – ставка дисконтирования;

$CF_t = R_t - Z_t$, CF_t – денежный поток, получаемый на t -м шаге расчета;

K_0 – первоначальные капиталовложения;

$t = T_{\text{пн}}$ – горизонт расчета – прогнозный период (последний год, квартал, месяц расчетного периода, на котором производится ликвидация объекта; имеется в виду, что в конце шага $T_{\text{пн}}$ должна учитываться условная или реальная реализация активов).

При принятии решений учитывают следующие правила:

- при $NPV > 0$ проект следует принять;
- при $NPV < 0$ проект следует отвергнуть;
- при $NPV = 0$ проект может быть принят только при условии, что его реализация приведет к росту потоков доходов от ранее осуществленных инвестиционных проектов (ИП).

К ограничениям применения NPV следует отнести:

1. NPV не позволяет отобрать лучший проект среди нескольких альтернативных, особенно в случаях, когда ИП значительно различаются по первоначальным инвестициям, но имеют одинаковое значение NPV.

2. NPV не может помочь в случае, если приходится выбирать между ИП с большим NPV и длительным сроком окупаемости и ИП с маленьким NPV и коротким сроком окупаемости.

Проведем оценку на основе сопоставления будущих выходящих потоков наличных денежных средств. К таким потокам относятся ежегодные производственные затраты. Первоначальные затраты на приобретение прежнего оборудования, балансовая стоимость и величина износа за год не являются будущими выходящими потоками наличных денежных средств. Поэтому они не должны включаться в анализ. Модернизация оборудования позволяет ежегодно экономить 29 500 тыс. руб.

$$NPV = 29500/(1 + 0,05)^1 + 29500/(1 + 0,05)^2 + 29500/(1 + 0,05)^3 + 29500/(1 + 0,05)^4 + 29500/(1 + 0,05)^5 + 29500/(1 + 0,05)^6 + 29500/(1 + 0,05)^7 - 60000 + 10000 = 170701,8 - 50000 = 120701,8 \text{ тыс. руб.}$$

Проект следует принять.

Индекс доходности (ИД) или (PI) позволяет сопоставить две части NPV – доходную и инвестиционную. Он представляет собой отношение дохода к инвестициям и рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{1}{K} \sum_{t=1}^{T} \frac{R_t - Z_t}{(1+r)^t}$$

Условием эффективности инвестиционного проекта является индекс доходности превышающий 1, т.е.:

- при $PI > 1$, проект следует принять;
- при $PI < 1$ проект следует отвергнуть;
- при $PI = 1$ проект является безубыточным, но не добавляет стоимости предприятию.

Если $NPV_1 = NPV_2$ при K_1 отличном от K_2 , то предпочтение следует отдать ИП, имеющему большее значение PI.

Области применения PI :

- PI удобен при выборе одного ИП из альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV .
- PI используется при формировании инвестиционной политики с целью максимизации суммарного NPV .

Рассчитаем индекс доходности нашего проекта модернизации.

$$PI = 170\,701,8 / 50\,000 = 3,41.$$

Так как $3,41 > 1$, проект следует принять.

Внутренняя норма доходности проект:

- 1) это ставка дисконтирования, при которой $NPV = 0$;
- 2) это ставка дисконтирования, при которой доход от капиталовложений в ИП равен расходам;
- 3) это максимальная плата за привлекаемые источники финансирования, при которой ИП остается безубыточным.

Внутреннюю норму доходности IRR можно рассматривать как решение уравнения:

$$\sum_{t=1}^{t=Tnn} \frac{R_t - Z_t^T}{(1 + IRR)^t} = \sum_{t=1}^{t=Tnn} \frac{K_t}{(1 + IRR)^t}.$$

Условием эффективности инвестиционного проекта является превышение внутренней нормы доходности ставки дисконта, т.е.

- при $IRR > r$ ИП следует принять (если это значение единственное);
- при $IRR = r$ ИП безубыточен, но достаточно неустойчив;
- при $IRR < r$ ИП следует отвергнуть.

Значение внутренней нормы доходности можно найти приближенно методом линейной интерполяции. Подбираем значение ставки дисконтирования r_0 , при которой чистая приведенная стоимость инвестиций $NPV(r_0) < 0$.

Подбираем значение ставки дисконтирования r_1 , при которой чистая приведенная стоимость инвестиций $NPV(r_1) > 0$. Тогда внутренняя норма доходности равна:

$$IRR \approx r_0 - (r_1 - r_0) * NPV(r_0) / [NPV(r_1) - NPV(r_0)].$$

В нашем проекте при $r_1 = 0,05$ $NPV(r_1) = 120701,8$ тыс. руб. > 0 ;

при $r_0 = 0,6$ $NPV(r_0) = -2665,2$ тыс. руб. < 0 .

Тогда внутренняя норма доходности IRR равна:

$$IRR = 0,6 - (0,05 - 0,6) * (-2665,2) / [120701,8 - (-2665,2)] = 0,558 (55,8\%).$$

Так как $0,558 > 0,05$, проект следует принять.

Вышеприведенные вычисления удобнее проводить в ППП Microsoft office Excel с помощью финансовых функций.

Срок окупаемости проекта – это:

- минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого NPV становится и в дальнейшем остается неотрицательным.
- период, измеряемый в месяцах, кварталах или годах, начиная с которого первоначальные капиталовложения и другие затраты, связанные с ИП, покрываются суммарными результатами его осуществления.

$$T_{\text{ок}} = 1/\text{ИД}$$

$T_{\text{ок}}$ (*PBP*) – искомый срок окупаемости,

ИД – индекс доходности.

Величина срока окупаемости проекта определяется путем последовательного суммирования дисконтированных доходов до тех пор, пока не будет получена сумма, равная объему капиталовложений (инвестиций) или превышающая его, т.е.:

· при $PBP > T_{\text{ок. доп.}}$ ИП следует отвергнуть

· при $PBP \leq T_{\text{ок. доп.}}$ ИП следует принять.

В нашем проекте $T_{\text{ок}} = 1/3,41 = 0,293$ расчетного периода или

$$T_{\text{ок}} = 0,293 * 7 \approx 2 \text{ года}$$

Таким образом, несмотря на дополнительные расходы при модернизации и внедрении автоматизированных комплексов, экономическая целесообразность перехода на новую технологию производства и выпуска телевизионных программ очевидна.

Следует подчеркнуть, что при переоснащении телекомплекса сокращение финансовых затрат не является основной целью – оно может присутствовать или нет как результат проведенных мероприятий. Главная цель модернизации – повышение качества создаваемого контента и, тем самым, получение заметного конкурентного преимущества телеканала.

Используемые источники

1. Системы автоматизации производства и вещания, обзор. «Broadcasting. Телевидение и радиовещание». – 2015. – № 3.
2. Немировская М.Л. Телевидение как среда для реализации предпринимательских проектов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
3. Продюсерство. Управленческие решения: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Продюсерство кино и телевидения», «Продюсерство» и другим кинематографическим специальностям / Под редакцией В.С. Малышева, Ю.В. Криволицкого. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

Орехова Т. Г.

*соискатель Российской академии предпринимательства,
руководитель направления Департамента индустриального
страхования ОАО «Альфа-Страхование»
e-mail: oreshka83@mail.ru*

Миллерман А. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Академия народного хозяйства
e-mail: al.millerman@gmail.com*

Основы андеррайтинга рисков машинных парков подрядных организаций при реализации инвестиционных проектов

В статье изложена методика оценки рисков машинных парков подрядных организаций. Предложена принципиальная схема андеррайтинга технического оснащения при страховании инвестиционных проектов.

Ключевые слова: андеррайтинг, страхование, подрядные организации, машинный парк.

Orekhova T.G.

*Aspirant of the Russian Academy of entrepreneurship,
Head of line in Industrial Insurance Department
JSC «Alfa Insurance»*

Millerman A. S.

*Doctor of Science (Economics),
professor of the Academy of National Economy*

Fundamentals of underwriting risks of machinery parks contractors in terms of investment projects

Methodology of estimating the risk of machine parks contractors described in the article. It proposed the concept of underwriting technical equipment for insurance of investment projects.

Keywords: underwriting, insurance, contractors, machinery.

Состояние технического и технологического оснащения подрядных организаций активно влияет на все риски строительного производства, как сложной природно-производственной вероятностной системы, которая находится в состоянии повышенной уязвимости. Это обстоятель-

ство непосредственно относится к эффективности реализации инвестиционных проектов, продолжительности строительства и его завершению — вводу объекта в эксплуатацию¹. В современном строительстве основной причиной рисков строительного производства являются износ парка машин, технологического оборудования и отказы техники в ходе реализации проекта. Комплексный риск снижения эффективности строительства и технологическая реализуемость проекта определяются производственным потенциалом подрядных строительных организаций. Соответственно, аварийность техники, снижение надежности в ходе работ ресурсного обеспечения приводят к превышению контрактных сроков ввода объекта в эксплуатацию в структуре комплексного риска.

Методическая основа страхования разработана для стадий предстраховой экспертизы и андеррайтинга технического и технологического оснащения строительства в части: 1) оценки состояния парка машин и технологического оборудования по износу, отказам, авариям, нахождению в неплановых (аварийных) ремонтах; 2) влияния износа машинного парка на фонды рабочего времени и риски сроков завершения работ; 3) разработки методов управления рисками за счет страхования техники для своевременного ввода объекта.

На стадии предстраховой экспертизы в качестве основных параметров оценки оснащенности строительных и монтажных организаций средствами механизации приняты механовооруженность и энерговооруженность. Сравнение фактического и нормативного (планового) значений этих укрупненных показателей (с поправкой на изменение цен и структуру машинного парка) позволяет предстраховой экспертизе в первом приближении установить технические возможности подрядчика.

Период страхования парка строительной техники, принадлежащего подрядчику или лизинговой компании, зависит от комплексной программы защиты от строительного-монтажных рисков. На крупном сосредоточенном объекте (промкомбинат, районная застройка) договор страхования с подрядчиком может быть составлен на весь период строительства. На рассредоточенных объектах и участках работ по постройке транспортных коммуникаций целесообразно (главным образом, для лизинговой компании) выполнить комплексное страхование на годовой основе всего парка машин и оборудования.

На стадии андеррайтинга при подготовке комплексного договора страхования необходимо дать оценку технического оснащения строи-

¹ Миллерман А.С. Теория и практика страхования в строительстве. — М.: Финансы, 2005. — 260 с.

тельства крупного объекта, которое должно обеспечить заданные контрактные условия сдачи объекта и оценить риск подрядчика (строительных фирм) по выполнению производственной программы, прибыли и конкурентоспособности. Предложенная принципиальная схема функций андеррайтинга имеет блочную структуру (рис. 1).

Блок 1 включает анализ организационной структуры машинных парков подрядных организаций в составе генподрядчика с целью определения участников комплексного договора страхования. Применительно к проекту строительства транспортной коммуникации это парки мостоотрядов, механизированных колонн (МК) по возведению земляного полотна, строительно-монтажных поездов (СМП) по устройству пути и строительных управлений (СУ) по постройке объектов промышленно-гражданского назначения.

Блок 2 содержит в расчетных блоках 2.1–2.5 оценку потенциальных рисков технического оснащения исполнителей проекта.

Блок 2.1 включает факторы риска снижения фондов машиноресурсов $\Phi(T)$. В ходе строительства годовой фонд машиноресурсов существенно зависит от переменных параметров — потерь машинного времени, в первую очередь из-за аварийных отказов и неплановых ремонтов. Андеррайтинг должен показать, в какой мере предусмотренные в контракте потенциальные производственные мощности подрядчика, выраженные через годовой фонд машиноресурсов, зависят от износа машинного парка и, следовательно, определяют технологическую возможность выполнения производственной программы.

Блок 2.2. Риск уменьшения производительности отдельных машин и выработки машинных парков $\Pi(\Phi)$ зависит от типоразмерного состава парка машин и фонда машиноресурсов каждого типа в период строительства, он определяет сроки выполнения основных видов подрядных работ и завершения контракта в целом.

Блок 2.3. Риск физического и морального износа техники $N(V; T)$ зависит от типоразмерной структуры машинных парков, комплектования их новыми машинами по проекту в количестве N для выполнения проектных объемов работ V в контрактный срок T .

Блоки 2.4 и 2.5. характеризуют риски уязвимости машин в зависимости от опасных природных факторов в зоне строительства и потенциальных аварий, в том числе ДТП при перебазировках.

В целом блоки 2.1–2.5 технических рисков показывают взаимосвязь параметров и условий страхования рисков технического оснащения подрядчика и сроков ввода объектов. В блок-схеме (рис. 1) эта связь выражена уравнением, в котором риск задержки контрактных сроков

$P(T)$ в связи с отказами машинных парков (по всем причинам) характеризуется вероятностью:

$$P(T) = Pm(V/\Pi, \Phi) + Tn + T\phi, \quad (1)$$

где T – контрактный срок строительства в страховом периоде;

$Pm(V/\Pi, \Phi)$ – распределение вероятности соблюдения фактического срока завершения строительно-монтажных работ, зависит от случайных параметров: 1) фактических объемов V , которые могут превысить проектные в случае природных воздействий (разрушение, размыв земляного полотна), в физических единицах, (куб. м земляного полотна, кв.м поверхности и др.); 2) Π – производительности машинного парка подрядчика, физических единиц в день, которая определяется в зависимости от случайной величины – фонда машиноресурсов Φ ;

Tn – продолжительность проектирования объекта;

$T\phi$ – продолжительность организации финансирования и подготовки производства.

Блок 3 связан с оценкой убытков при эксплуатации физически и морально изношенной техники в сложных, неблагоприятных природных условиях ². Его расчетные блоки 3.1 и 3.2 содержат вероятностные характеристики и отражают случайную природу воздействий на исходные проектные параметры машинных парков $\Phi(T)$ и $\Pi(\Phi)$. Для оценки и прогноза экономических потерь при снижении машиноресурсов необходим анализ статистических распределений фактических значений фондов машиноресурсов в базовом периоде Φ . Для страхования машин по всем причинам аварий, предусмотренных в блоке 2, требуется установить страховую сумму в зависимости от восстановительной стоимости машин и оборудования.

Блоки 2.6 и 3.3 взаимодействуют, они предназначены для расчетов рисков и убытков от задержки контрактных сроков и эксплуатации аварийной строительной техники $R(T)$. Риск задержки сроков ввода объекта в эксплуатацию, связанный с техническим оснащением парка машин, отражается на экономических показателях подрядчиков и также может быть объектом страхования.

$$R(T) = C_{нп}(T)P(T) + C(T), \quad (2)$$

где $C_{нп}(T)P(T)$ – недополученная прибыль заказчика в связи с нарушением контрактных сроков T по техническим рискам подрядчиков с вероятностью $p(T)$;

² Лившиц В.Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте. – М.: Транспорт, 1986.

$C(T)$ – экономические потери (убытки) подрядных организаций, связанные с эксплуатацией аварийной строительной техники.

Величина $C(T)$ состоит в превышении фактических эксплуатационных расходов по сравнению со сметной стоимостью строительства. Уменьшение годового фонда машиноресурсов приведет к нарушению контрактных условий и штрафным санкциям заказчика. В целом, страховая сумма устанавливается в размере: 1) восстановительной стоимости или стоимости приобретения строительной техники того же типа и той же мощности на момент заключения договора страхования; 2) экономических потерь (убытков) подрядных организаций, связанных с эксплуатацией аварийной строительной техники. Таким образом, при физическом износе техники годовая выработка и экономические показатели машинного парка снижаются и, соответственно уменьшается вероятность выполнения контрактных сроков. Соответственно, все изложенные экономические факторы убытков заказчика и подрядчиков формируют в блоке 3.4 «комплексную экономическую оценку риска»³.

Принципиальная схема логично завершается блоком 4 – мониторингом состояния параметров технического и технологического оснащения подрядных организаций (фондов машиноресурсов Φ , производительности машин $P(\Phi)$ и состава машинных парков N) и управлением рисками. Такой методический подход позволяет андеррайтеру: 1) на стадии перспективных расчетов обоснованно сравнить проектный и фактический уровни механовооруженности подрядчиков, обеспечивающей плановую выработку машинного парка и контрактные сроки ввода объектов в эксплуатацию; 2) в ходе строительства уточнить оценку риска изменения продолжительности работ при разном техническом оснащении, учесть техническое состояние, условия эксплуатации и фактический износ машин⁴.

Предложенная методика имеет конкретное приложение относительно условий страхования: вероятность превышения контрактного срока по причине рисков технического оснащения подрядчика пропорциональна снижению показателя механовооруженности и фонда машиноресурсов при повышенном износе парка машин. Следствием является вывод андеррайтера относительно условий страхования: при низком уровне механовооруженности и снижении фактических значе-

³ Чернова Г.В. Основы экономики страховой организации по рисковым видам страхования. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.

⁴ Луцкий С.Я., Ландсман А.Я. Корпоративное управление техническим перевооружением. – М.: Высшая школа, 2003. – 318 с.

ний параметра $\Phi(T)$ в страховом периоде есть основания ввести повышающие коэффициенты к базовому страховому тарифу и ограничения в договоре страхования строительства объекта.

Используемые источники

1. Миллерман А.С. Теория и практика страхования в строительстве. – М.: Финансы, 2005. – 260 с.
2. Лившиц В.Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте. – М.: Транспорт, 1986.
3. Чернова Г.В. Основы экономики страховой организации по рисковому видам страхования. – Спб.: Питер, 2005. – 240 с.
4. Луцкий С.Я., Ландсман А.Я. Корпоративное управление техническим перевооружением. – М.: Высшая школа, 2003. – 318 с.

Сахирова Н. П.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: sakhirova.np@mail.ru*

К вопросу исследования генезиса экономической категории страхования

Освещены аспекты происхождения, становления и развития категории страхования в процессе эволюции финансово-экономических отношений в обществе.

Ключевые слова: *страховой фонд, вероятностный характер денежной формы стоимости, раскладка ущерба, теории страхования.*

Sakhirova N. P.

*PhD (Economics), associate professor,
State university of management,
Financial University the Government Russian Federation*

On the question of the study of the genesis of the economic category of insurance

When covering aspects of the origin, formation and development of the insurance category in the evolution of financial and economic relations in the society.

Keywords: *insurance fund, the probabilistic nature of the money form of value, the layout of damage, insurance theory.*

На современном этапе экономического развития все более усложняются и совершенствуются перераспределительные процессы, протекающие в сфере финансов, денежных, кредитных и страховых отношений, которые вызывают новые проблемы и задачи теоретико-методологического и практического характера. Своего решения ожидают вопросы развития положений традиционной теории страхования.

Финансы, кредит и страхование как взаимосвязанные экономические категории отражают распределение и перераспределение валового внутреннего продукта (ВВП). Страхование же является одним из элементов первичного процесса использования денежных доходов и накоплений и одновременно представляет собой элемент вторичного процесса использования перераспределительных средств для финансовой защиты интересов различных субъектов жизнедеятельности.

Процесс общественного производства сочетает два противоречивых начала. С одной стороны, действуют противоречия между человеком и природой, связанные с борьбой человека со стихийными бед-

ствиями и другими чрезвычайными явлениями, с другой – противоречия, возникающие внутри общества, исходя из различных интересов собственников и партнеров, усложнения коммерческих, финансовых связей и рыночных отношений. Указанные противоречия объективно обуславливают возникновение, наступление различного рода случайных событий и непредвиденных обстоятельств в деятельности субъектов рынка, влекущих за собой негативные материальные и финансовые последствия. Объективно существует рискованный характер общественного производства и в предпринимательской сфере постоянно действуют факторы риска и потерь¹.

В результате противоречий между человеком и природоразрушительными силами в обществе возникают отношения по предупреждению, преодолению разрушительных последствий стихийных и других бедствий, а также по материальному возмещению нанесенных ущербов и потерь. Генезис этих объективных отношений выражает реальные и наиболее насущные потребности людей, организаций в поддержке, сохранении достигнутого ими жизненного и материального уровня благосостояния. Данные отношения отличаются определенной специфичностью, и они в совокупности составляют экономическую категорию страхования рисков общественного производства.

Специфичность данной экономической категории выражается в:

- случайном характере наступления разрушительных событий;
- чрезвычайности нанесенного ущерба, определяемой натуральными и денежными измерителями, показателями;
- объективной необходимости предупреждения, преодоления последствий этих событий и возмещения материального, финансового или иного ущерба.

Указанные признаки свидетельствуют о наличии страхового риска в жизнедеятельности людей и экономических субъектов и о необходимости принятия мер финансовой защиты для обеспечения стабильности их функционирования. В страховом риске и мерах финансовой защиты пострадавших лиц заключается происхождение и назначение экономической категории страхования.

В процессе генезиса данной экономической категории происходит обособление части валового национального продукта для предуп-

¹ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43 – С. 238; Цыганов А.А. Практические основы саморегулирования на современном страховом рынке России. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 44. – С. 291.

реждения и возмещения непредвиденного материального ущерба, т. е. формирование страхового фонда. Тем самым экономическая категория страхования связана с вероятностным характером движения денежной формы стоимости и находит свое материальное воплощение в страховом фонде.

Поскольку общественное производство охватывает воспроизводство материальных благ и рабочей силы, категория его страховой защиты включает две подчиненные экономические категории: страховую защиту общественной собственности и страховую защиту собственности населения, организаций (предприятий). Все формы и виды финансовой помощи экономическим субъектам и гражданам материализуются в системе страховых фондов, которые в совокупности составляют страховой фонд общества.

Страховой фонд имеет два источника: прибавочный продукт и часть необходимого продукта. В случаях, когда страховой фонд по рискам ответственности и финансовым рискам формируется за счет чистого дохода организаций (предприятий), источником является прибавочный продукт, если же за счет взносов на социальное страхование и премий на страхование имущества, обязательное страхование, то — необходимый продукт. Таким образом, во всех случаях страховой фонд формируется за счет перераспределения внутреннего валового продукта.

Объективное формирование страхового фонда неоднократно отмечалось К. Марксом в трудах «Капитал» и «Критика Готской программы», где данный фонд обосновывался в качестве общественной необходимости и потребности. «Постоянный капитал подвергается во время процесса воспроизводства, в вещественном отношении, случайностям и опасностям, которые могут его уменьшить. Вследствие этого часть прибыли, следовательно, прибавочной стоимости, а потому и прибавочного продукта получает выражение лишь как вновь присоединенный труд и служит страховым фондом. При этом дело нисколько не меняется от того, управляется ли этот страховой фонд страховым обществом как отдельное предприятие или нет»².

Изучая экономическую сущность страхования, ученые XIX в. определяли его начало по отдельным проявлениям и частным особенностям. Так, в словаре Даля В.И. (1863 г.) указывается: «Страховать — отдавать кому-либо на страх, на ответ, ручательство, т. е. платить посрочно, за обеспечение целостности чего-то, с ответом на условную сумму».

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т. 25. Ч 2. — С. 416.

Ребу отмечает, что «страхование есть устранение случая в людских предприятиях, и превратить значение несчастий из весильного в ничтожное, — такова экономическая задача, решить которую можно лишь при помощи единственного средства страхования. Страхование уничтожает действие стихийных сил, распределяя опасность, грозящую неделимому единичному объекту, на всю массу однородного типа объектов».

Брокгауз, Ефрон определяют страхование (*Versicherung, assurance*) как уничтожение случая (*elimination du hasard*) путем распределения риска (*division des risques*). С экономической точки зрения страхование является особым видом хозяйственной деятельности, направляемой в защиту отдельных хозяйств от определенных неблагоприятных, случайностей...

По мнению Абу, новейшее страхование покоится на естественном, действительном и непоколебимом основании личной бережливости и солидарности всего рода человеческого. Аналогичное определение страхования дает Эммингауз, отмечая, что нельзя упускать из виду хозяйственные (экономические) силы страхования, опирающегося на силу ассоциации, а также Вирт, по мнению которого страхование сродни ассоциации и основано на солидарности многих объединенных сил. Сила всех уравнивает слабость и несчастья отдельных лиц.

На рубеже столетий была распространена следующая трактовка: «Страхование есть средство к исправлению последствий разных случайностей, вредных для личности или имущественного благосостояния. Это гарантия против убытка, которого нельзя избежать, или который нельзя предотвратить»³.

Хозяйственное значение страхования у этих авторов заключается исключительно в распределении ущербов долями на многих. При этом примечательно, по мнению автора данного исследования, что в их трактовках указывается важный, родовой признак экономической безопасности — это экономическая сила, т. е. состояние защищенности лиц, участвующих в страховании, исходя из гарантии против убытка.

В следующем столетии, несмотря на развитие экономической теории и бурную полемику по теоретическим вопросам страхования, не было выработано глубоких его понятий и четких трактовок. В работах Манэса А., Воблого К.Т., Идельсона В.Р., Серебровского В.И. и др.⁴

³ Шахт А.А. Труд, собственность и капитал под охраной страхования. — СПб, 1899. — С. 16–17.

⁴ Манэс А. Основы страхового дела. — М.: Анкил, 1992; Воблый К.Г. Основы экономики страхования. — М.: Анкил, 1993; Идельсон В.Р. Страхование право: Лекции, читанные В.Р. Идельсоном в 1907 г. — М.: Анкил, 1993; Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. — М.: Статут, 1997.

находятся достаточно примеров этого разногласия ученых и отсутствия однозначного определения категории страхования. Так, по мнению Манэса А., страхование — это хозяйственная организация на основе взаимности в целях покрытия случайной, измеримой, имущественной потребности⁵.

Вагнер А. считает, что страхование представляет собой такое хозяйственное учреждение, устранившее или, по крайней мере, смягчающее вредные последствия отдельных, случайных, непредвиденных событий для имущества отдельного лица таким путем, что оно распределяет их на ряд случаев, которым угрожала одинаковая опасность, но в действительности не наступила.

В дальнейшем по мере развития экономики формируются трактовки и с прагматическими аспектами страхования, в которых выделяются механизмы его осуществления и практические действия. Так, в энциклопедическом словаре по страхованию данное понятие определяется как совокупность форм и методов формирования целевых денежных фондов и их использования для возмещения ущерба при различных неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам и (или) их семьям при наступлении определенных событий в их жизни (дожития, смерти, травмы, инвалидности и т.д.)⁶.

Агеев Ш.Р., Васильев Н.М., Катырин С.Н. считают, что страхование представляет собой особые договорные отношения между физическими и юридическими лицами с одной стороны, а с другой — организационными структурами, специализирующимися на предоставлении страховых услуг⁷.

Гвозденко А.А. определяет страхование (процесс) как соглашение между страховщиком и страхователем на основе договора или закона о защите имущественных интересов страхователя или застрахованного⁸. При этом отмечает, что страхование (сущность) — замкнутая раскладка возможного ущерба между заинтересованными физическими и юридическими лицами.

Развитие теории страхования обуславливает трактовку страхования с позиций его категориальности, исходя из системы экономичес-

⁵ Манэс А. Основы страхового дела. — М.: Анкил, 1992. — С. 11.

⁶ Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. — М.: Церих-ПЭЛ, 1996. — С. 420.

⁷ Агеев Ш.Р., Васильев Н.М., Катырин С.Н. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. — М.: Экспертное бюро М., 1998. — С. 8.

⁸ Гвозденко А.А. Страхование. Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1998. — С. 29.

ких связей и отражения в абстрактном виде неких совокупностей специфических отношений. Так, Рейтман Л.И. определяет страхование как совокупность замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу образования общего страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба»⁹.

По мнению Шахова В.В. страхование как экономическая категория представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях (рисках), а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни¹⁰.

Из данных определений следует, что категории страхования присущи такие признаки как:

- наличие перераспределительных отношений;
- наступление непредвиденных неблагоприятных событий;
- формирование и использование целевых денежных фондов;
- перераспределение ущерба в пространстве и времени.

В соответствии с Федеральным Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27 ноября 1992 г. (с изменениями и дополнениями от 1997–2016 гг.) страхование представляет собой отношения по защите интересов физических и юридических лиц Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. Данное определение также исходит из теории совокупного общественного продукта, движения денежной формы стоимости при формировании специального фонда денежных средств, образуемого в интересах участников страхования на различных уровнях хозяйствования.

Непредвиденность, вероятность наступления убытков и потерь являются ключевыми признаками, свойствами экономической категории страхования и служат базовой предпосылкой возникновения страховых отношений, что отсутствует в трактовках страхования по российскому законодательству и многих современных исследователей. При этом большинство определений базируется на специальных страховых терминах, являющихся производными базовой категории «стра-

⁹ Рейтман Л.И. Страхование дело. – М.: Соминтэк, 1992. – С. 66.

¹⁰ Шахов В.В. Страхование. Учебник. – М: ЮНИТИ, 1997. – С. 15.

хование», что противоречит логике научного обоснования и теоретического раскрытия сущностных аспектов исследуемого понятия. Так, в законодательном определении корневое слово «страхование» применяется четыре раза и во многих других трактовках — один и более раз (Агеева Ш.Р., Васильева Н.М., Гвозденко А.А., Катырина С.Н., Сплетухова Ю.А., Шахта А.А., Шеффле А.Э. и др.).

Большинство исследователей опираются на идею возмещения ущерба и восстановления прежнего благосостояния пострадавших лиц после страхового случая, но при этом не проводят четкой грани между сущностью и содержанием данной категории, что обуславливает по мере исторического развития разные ее трактовки и определения.

Следует отличать экономическую сущность категории страхования от ее экономического содержания. Сущность любой категории всегда постоянна, содержание же изменчиво вследствие объективных условий ее зарождения, развития и задач экономической системы в целом. Содержание обуславливает отношения участников страхования, исторические типы страхования, формы их осуществления в конкретных условиях и степень их вовлеченности в макроэкономические процессы, исходя из сущности страхования. По мере экономического развития общества все это вызывает крайнюю необходимость уточнения постоянной, корневой составляющей категории страхования.

Экономическая сущность страхования, по мнению автора исследования, заключается в солидарной и замкнутой раскладке ущерба в результате наступления непредвиденных, неблагоприятных событий в жизнедеятельности различных субъектов. Непредвиденность, вероятность наступления убытков и потерь являются исходными свойствами, признаками экономической категории страхования. Вероятность наступления реальной опасности служит базовой предпосылкой возникновения страховых отношений и решения проблем страховой защиты.

В экономической сущности данной категории должны акцентироваться, по мнению автора, три важных системно обусловленных родовых признака: а) *раскладка ущерба*, т. е. опосредованное принятие финансовой ответственности по возмещению ущерба всеми страхователями, координатором которого выступает страховщик; б) при этом она *солидарная*, т. е. все страхователи участвуют совместно в покрытии убытков у одного из них через механизм распределения средств страхового фонда и в) она обязательно *замкнутая*, т. е. страховой фонд используется на покрытие убытков только участников его создания.

Раскладка ущерба представляет собой опосредованно принятие ответственности по возмещению ущерба не только на себя одним по-

страдавшим лицом, но и множеством лиц, заключивших договоры страхования и заинтересованных в покрытии будущих своих убытков. Страховщик выступает как организатор процесса распределения ответственности (раскладки ущерба) и как непосредственно конечная инстанция в финансовом отношении по принятию всех убытков на себя и их покрытию, т. е. обязанности по возмещению ущерба пострадавшим лицам в соответствии с заключенными договорами страхования. Размер страхового взноса отражает долю каждого из них в раскладке ущерба.

Распределение экономического ущерба означает также его раскладку в пространстве, т. е. по территории большого разброса, и во времени, т. е. в течение не только одного отчетного года, но и нескольких лет подряд.

Солитарная раскладка ущерба, по мнению автора, означает, что все участники страхования участвуют совместно в покрытии убытков у одного из них или нескольких пострадавших лиц заранее внесенными платежами через механизм распределения средств специального денежного фонда. Поскольку по теории вероятности страховой случай не может наступить одновременно у всех многочисленных участников-страхователей, то происходит солидарное распределение их средств в страховом фонде в пользу единиц или малого числа пострадавших страхователей. В страховании заложен механизм «все платят за одного», «здоровые платят за больного» и т. п.

Замкнутая раскладка ущерба означает, что средства денежного (страхового) фонда используются на покрытие ущербов только участников его создания, т. е. ущерб распределяется (раскладывается) среди замкнутого круга заранее известных лиц, которые заключили договора страхования.

Выявленные сущностные признаки обуславливают формирование и использование специальных денежных фондов и, соответственно, возмещение ущерба в денежной форме, что крайне важно для полной и научно-системной, классической трактовки категории страхования.

Обобщив различные воззрения на страхование и их эволюционное развитие, а также выявив сущность данной категории, автором данного исследования предлагается следующая трактовка исследуемой категории.

Страхование — экономические перераспределительные отношения по формированию и использованию денежных фондов для защиты материальных, финансовых и личностных интересов различных субъектов при наступлении непредвиденных неблагоприятных событий в их жизнедеятельности на основе солидарной, замкнутой раскладке ущерба и возмещения его в денежной форме.

Данное авторское определение раскрывает экономическую сущность, содержание и цель страхования, что непосредственно отражает природу его происхождения (из рискованности общественного производства) и связь с категорией экономической безопасности в части достижения состояния защищенности системы.

Таким образом, перераспределительный характер страховых отношений обусловлен самой сущностью категории страхования, материально проявляющейся в распределительном движении финансовых ресурсов страховых организаций. Базируясь на создании специальных фондов, страхование отражает одно из направлений процесса перераспределения совокупного общественного продукта.

Страхование как механизм экономической защиты от различного рода случайностей и опасностей в процессе эволюционного развития все более активно воздействует на регулирование общественного производства, обеспечение стабильности функционирования макроэкономической системы и ее рыночных субъектов и граждан.

Используемые источники

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 25. Ч 2.
2. Агеев Ш.Р., Васильев Н.М., Катырин С.Н. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. – М.: Экспертное бюро М, 1998.
3. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43 – С. 237–251.
4. Болдырев М.М., Цыганов А.А. Централизованная модель управления страховой компанией как преимущество при слиянии и поглощении // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 34. – С. 26–37.
5. Воблый К.Г. Основы экономики страхования. – М.: Анкил, 1993.
6. Гвозденко А.А. Страхование. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1998.
7. Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. – М.: Церих-ПЭЛ, 1996.
8. Идельсон В.Р. Страхование право: Лекции, читанные В.Р. Идельсоном в 1907 г. – М.: Анкил, 1993.
9. Манэс А. Основы страхового дела. – М.: Анкил, 1992.
10. Рейтман Л.И. Страхование дело. – М.: Соминтэк, 1992.
11. Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. – М.: Статут, 1997.
12. Цыганов А.А. Практические основы саморегулирования на современном страховом рынке России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2016. – № 44. – С. 290–298.
13. Шахов В.В. Страхование. Учебник. – М: ЮНИТИ, 1997.
14. Шахт А.А. Труд, собственность и капитал под охраной страхования. – СПб, 1899.

Тарасова Е. Ю.

*кандидат экономических наук,
директор Аудиторской фирмы «Эксперт»
e-mail: tarasova@afexpert.ru*

Тарасов А. А.

*кандидат экономических наук,
ведущий экономист Аудиторской фирмы «Эксперт»
e-mail: alexey.tarasov@outlook.com*

Привлечение банковских кредитов региональными компаниями

В статье описывается процесс привлечения банковских кредитов региональными компаниями. Рассмотрены ключевые этапы процесса привлечения финансирования, роли и функции участников и график реализации сделки.

Ключевые слова: *привлечение финансирования, банковское кредитование, региональное развитие.*

Tarasova E. Y.

*Ph. D. (Economics),
Director of Audit Firm «Expert»*

Tarasov A. A.

*Ph. D. (Economics),
Senior economist of Audit Firm «Expert»*

Raising of bank loans by regional borrowers

In this paper we consider the process of raising bank loans by regional borrowers. We describe the key steps of the transaction, the roles of the participants and the deal schedule.

Keywords: *raising finance, bank lending, regional development.*

Привлечение финансирования региональными компаниями является важным вопросом экономического развития. В силу ряда ограничений, включая масштабы бизнеса и отсутствие кредитного рейтинга, такие компании имеют ограниченный доступ к рынкам долгового и акционерного капитала. Как правило, единственным источником финансирования региональных фирм являются банковские кредиты.

К кредитным инструментам относятся банковские кредиты, синдицированные кредиты, инвестиционные кредиты от институтов развития, кредиты для финансирования экспорта с использованием страхования экспортных агентств.

Одним из перспективных направлений финансирования региональных компаний является синдицированное кредитование [1]. Синдицированный кредит предоставляется заемщику несколькими банками в рамках единого пакета кредитной документации. Синдицированные кредиты имеют гибкую структуру, включая срок сделки и валюту. Заметим, что на данный момент в России рынок синдицированного кредитования доступен лишь для крупнейших корпораций [2], однако принимаются меры по дальнейшему увеличению роли данного рынка для экономики страны, в том числе и для региональных заемщиков.

Долгосрочные средства, привлеченные с рынка синдицированного кредитования региональными заемщиками, должны сыграть важную роль в финансировании инвестиционной деятельности предприятий, включая развитие новых производственных проектов. Таким образом, развитие регионального рынка синдицированного кредитования имеет важное значение для реализации экономического потенциала российских регионов. Следует отметить, что кредиторами на данном рынке должны стать ведущие региональные банки.

1. Преимущества синдицированного кредитования

Целью привлечения синдицированного кредита является решение следующих финансовых задач региональных заемщиков:

1. Пополнение оборотного капитала. Для развития бизнеса компании требуется оборотный капитал, например, при вводе новых производственных мощностей требуются существенные объемы оборотного капитала для запуска производства.

2. Рефинансирование кредитного портфеля. При благоприятных рыночных условия заемщик может рефинансировать ряд двусторонних кредитов синдицированным кредитом, привлеченным на более выгодных условиях с точки зрения срока, процентной ставки, обеспечения.

3. Инвестиционное финансирование. В данном случае заемщик привлекает средства на расширение или модернизацию существующих производственных мощностей.

4. Проектное финансирование. При проектном финансировании происходит развитие новых производственных комплексов с использованием современного оборудования и технологий.

Основным источником кредитных ресурсов для региональных компаний являются кредиты региональных и, в некоторых случаях, крупнейших федеральных банков. Приведем сравнение двустороннего кредита и синдицированного кредита с точки зрения регионального заемщика.

Сравнение двустороннего и синдицированного кредитов

Ключевые характеристики	Двусторонний кредит	Синдицированный кредит
<i>Объем</i>	Ограниченный объем доступных средства вследствие наличия банковских лимитов на одного заемщика.	Возможность привлечения существенных объемов финансирования за счет участия в сделке несколько банков.
<i>Срок</i>	Краткосрочное финансирование, срок 1–2 года затрудняет использование данных средства для решения долгосрочных финансовых задач.	Долгосрочное финансирование, 3–5 лет.
<i>Валюта</i>	Как правило, рубли. При необходимости оплаты за оборудование в иностранной валюте – дополнительные финансовые издержки и риски.	Средства могут быть привлечены как в рублях, так в иностранной валюте. Кредит может включать несколько траншей, номинированных в разных валютах.
<i>Издержки</i>	При привлечении нескольких кредитов – высокие административные и прочие расходы управления кредитным портфелем.	Низкие издержки, так как все расчеты и коммуникации по кредиту осуществляются централизованно через агента по кредиту.

Далее будут рассмотрены основные процессы и этапы реализации сделки по привлечению синдицированного кредита, а также функции основных вовлеченных сторон — заемщика и банков.

2. Подготовка к сделке

При принятии заемщиком решения о привлечении кредита, ключевым фактором успешной сделки является структурирование кредита с точки зрения финансовых и стратегических потребностей компании и предварительная подготовка к процессу привлечения финансирования. Следовательно, прежде чем обратиться к банкам, заемщик должен провести внутреннюю работу по планированию и утверждению условий кредита и подготовить информационный пакет.

Структура кредита синдицированного кредита включает следующие параметры:

1. Объем кредита: от 100 млн руб. до 1 млрд руб.
2. Валюта кредита: рубли, доллары США, евро.
3. Цель кредита: пополнение оборотного капитала, рефинансирование текущего кредитного портфеля, инвестиции и финансирование капитальных затрат, проектное финансирование.
4. Срок кредита: среднесрочный (до 3 лет), долгосрочный (до 5 лет).

5. График погашения кредита: ежеквартальные или ежемесячные выплаты процентов и основной суммы кредита, длительность льготного периода (когда заемщик может не погашать основную сумму долга).

6. Условия досрочного погашения кредита: как по решению заемщика, так и по требованию кредиторов. Установление порядка досрочного погашения и соответствующих платежей.

7. Процентная ставка: фиксированная, плавающая, установление базисной ставки (например, ставка MosPrime для рублей или LIBOR для долларов США), определение длительности процентных периодов (1, 3 или 6 месяцев), установление ориентира по процентной ставке.

8. Обеспечение: предоставление поручительств или гарантий, залог оборудования, товаров в обороте, контрактов, акций. Определение рыночной стоимости закладываемого имущества и соответствующих юридических аспектов.

9. Определение финансовых ковенант: финансовые ковенанты включаются в кредитный договор и используются банками для отслеживания финансового состояния заемщика и его способности обслуживать кредит. К стандартным финансовым ковенантам относятся: 1) ограничение на привлечение долга; 2) коэффициент отношения долга к акционерному капиталу; 3) установление ограничений на выручки и прибыльность компании.

10. Прочие условия: предварительные условия выдачи кредита, общие ковенанты, случаи наступления дефолта по кредиту.

Крайне важным является подготовка информационного пакета для банков. На основании данных материалов банки принимают решение об участии в кредите, а также определяют стоимость кредитных ресурсов.

На рынке синдицированного кредитования информационный пакет, как правило, включает следующие материалы:

1. Презентация компании: презентация содержит обзор текущих финансовых и операционных результатов.

2. Бухгалтерская отчетность: заемщик предоставляет банкам комплект финансовой отчетности, включая годовую отчетность, а также отчетность за полугодие и квартал.

3. Финансовая модель: модель предоставляется на срок кредита плюс 1 год. На основании финансовой модели банки оценивают способность заемщика обслуживать привлекаемый кредит.

4. Обзор операционной деятельности: операционные материалы включают отчеты о деятельности заемщика: данные о динамике и структуре продаж, основных покупателях и поставщиках, издержках производства, основных изменениях в деятельности заемщика. и стратегии заемщика.

5. Отчеты независимых консультантов: заемщик предоставляет банкам аналитический обзор рынков, на которых осуществляет свою деятельность. В некоторых случаях заемщиком также предоставляются отчеты по операционной и финансовой деятельности.

3. Процесс реализация сделки

Подготовленный заемщиков условия кредита и информационный пакет направляются банкам. Как правило, на переговоры, изучение материалов и получение предварительного кредитного одобрения банкам требуется около четырех недель. Заметим, что данный срок зависит от сложности сделки. На основании полученных материалов банки получают одобрения кредитных комитетов на участие в сделке.

Затем начинается процесс работы над документацией сделки. Пакет кредитной документации по синдицированному кредиту включает:

1. Кредитный договор: основной юридический документ, содержащий все детали сделки и условия кредита.

2. Договора поручительств или гарантии: если в сделке присутствуют поручители или выдаются гарантии, тогда данные документы разрабатываются параллельно кредитному договору.

3. Обеспечительная документация: в зависимости от структуры сделки, обеспечение может включать договоры залога активов, недвижимости, контрактов, банковских счетов.

4. Дополнительная документация: включает юридические заключения касательно правомочности сделки от независимых юридических консультантов.

Над подготовкой кредитной документации синдицированного кредита работает независимый юридический консультант. Каждая из версий документов направляется кредиторам и заемщику для согласования. Срок работы над документацией зависит от сложности сделки. В среднем, подготовка документов занимает 4–5 недель.

Финальный этап сделки начинается с подписания сторонами кредитной документации. Подписание контролируется юридическим консультантом и является ключевой юридической процедурой сделки, в которой принимают участие все вовлеченные в сделку стороны. Для подписания рекомендуется запланировать несколько рабочих дней.

После подписания кредитной документации и выполнения заемщиком предварительных условий выдачи кредита, указанных в кредитном договоре, кредиторами осуществляется выдача кредита. Все расчеты, а также коммуникация между заемщиком и кредиторами, осуществляются через агента по кредиту.

По согласованию участников сделки, может быть подготовлен и выпущен пресс-релиз. Публикация пресс-релиза обычно осуществляется при подписании дебютных или стратегических сделок для заемщика, с целью привлечения внимания потенциальных инвесторов последующих сделок.

Таблица 2

Участники синдицированного кредита

Участник	Описание функций
Заемщик	<ul style="list-style-type: none"> • Формулирует требования по структуре кредита. • Готовит информационный пакет. • Ведет переговоры с банками и определяет участников синдицированного кредита. • Участвует в согласовании временного графика сделки. • Согласовывает и подписывает кредитную документацию.
Банки	<ul style="list-style-type: none"> • Получают кредитное одобрение участия в сделке. • Работают над кредитной документацией. • Выдают кредит, перечисляя денежные средства заемщику через агента по кредиту.
Агент по кредиту	<ul style="list-style-type: none"> • Назначается заемщиком из банков, участвующих в сделке. • Через агента по кредиту проходят все расчеты между заемщиком и кредиторами, а также коммуникация и обмен информацией.
Юридический консультант	<ul style="list-style-type: none"> • Назначается заемщиком по согласованию с банками. • Работает над подготовкой кредитной документации, согласовывая с участниками сделки.

Заключение

В статье были рассмотрены основные этапы сделки по привлечению региональной компанией синдицированного кредита. Главным критерием успешности сделки является достижение поставленных при планировании целей привлечения кредита и соответствие установленным временным рамкам сделки. Весь процесс привлечения синдицированного кредита занимает, как правило, от 12 до 16 недель. Подводя итог, приведем примерный график реализации сделки.

Таблица 3

Процесс привлечения синдицированного кредита

Этап, срок	Участники	Действия
Подготовка к сделке, 4–5 недель	Заемщик	<ul style="list-style-type: none"> • Принятие решения о привлечении синдицированного кредита. • Предварительное структурирование сделки. • Подготовка информационного пакета.
Взаимодействие с банками, 3–4 недели	Заемщик, банки	<ul style="list-style-type: none"> • Заемщик направляет банкам информационный пакет и предварительные условия сделки для выявления интереса к кредиту. • Заемщик назначает банки на соответствующие роли в сделке. • Назначение юридического консультанта сделки.

Этап, срок	Участники	Действия
Подготовка кредитной документации, 4–5 недель	Юридический консультант, кредиторы, заемщик	<ul style="list-style-type: none">• Подготовка кредитной документации сделки.• Согласование кредитной документации всеми вовлеченными в сделку сторонами.
Подписание сделки и выдача кредита, 1–2 недели	Юридический консультант, кредиторы, заемщик, агент по кредиту	<ul style="list-style-type: none">• Подписание кредитной документации.• Выполнение заемщиком предварительных условий выдачи кредита.• Выдача кредита.• Публикация пресс-релиза.

Используемые источники

1. Taylor A., Sansone A. The Handbook of Loan Syndications and Trading. McGraw-Hill, 2006. – 982 p.
2. Тарасов А. А. Тенденции и перспективы российского рынка синдицированного кредитования // Аналитический банковский журнал. – 2014. – № 5. – С. 36–38.

Тумасян А. К.
аспирант,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
кафедра «Страховое дело»
e-mail: ara_city@mail.ru.

Организация процесса досудебного урегулирования страховых споров

С 1 июня 2016 года претензионный (досудебный) порядок урегулирования большинства гражданско-правовых споров в арбитражном процессе стал обязательным. Еще ранее (с 1 сентября 2014 года) такой порядок стал обязательным для урегулирования споров по ОСАГО. Несоблюдение этого порядка является основанием к возврату искового заявления или оставления его без рассмотрения. Это предопределяет необходимость строгого следования порядку претензионного урегулирования споров в страховых компаниях, а, следовательно, и его изучения.

Ключевые слова: гражданско-правовой спор, досудебное урегулирование, порядок досудебного урегулирования, страховая компания, ОСАГО.

Tumasyan A. K.
Postgraduate student, Financial University
under the Government of the Russian Federation

Organization of process of pre-judicial settlement of insurance disputes

On June 1, 2016 Claims (pre-trial) procedure for the settlement of the majority of civil disputes has become a must in the arbitration process. Earlier (since September 1, 2014) such a procedure became mandatory for the settlement of disputes on the CTP. Failure to comply with this order is the basis for a return statement of claim or leaving it without consideration. It determines the need for strict adherence to the procedure of claim settlement of disputes in the insurance companies and, consequently, its study.

Keywords: civil dispute, pre-trial settlement, the order of pre-trial settlement, the insurance company, CMTPL.

Основанием для подачи досудебных обращений в страховую компанию являются:

- несогласие с размером страхового возмещения;
- требования о возмещении дополнительных расходов потерпевшего;
- требование о выплате величины утраты товарной стоимости;
- длительность урегулирования убытка;
- несогласие с отказом в выплате;

- требование об изменении формы выплаты только при наличии всех признаков досудебной претензии;
- претензии по иным основаниям.

Как правило, для работы с досудебными обращениями в организационной структуре страховой компании предусмотрено специальное подразделение или сотрудник. Помимо федерального, регионального и местного законодательства, порядок его деятельности регулируется внутренней документацией страховой компании, регламентирующей процедуру работы с досудебными обращениями (регламент). Регламент устанавливает сроки и порядок рассмотрения досудебных обращений компанией, а также вынесение решения по ним.

По закону досудебная претензия должна быть рассмотрена страховой компанией в течение 5 дней. За это время сотрудники подразделения по работе с досудебными обращениями страховой компании должны произвести описанный в Регламенте комплекс действий, например:

- ознакомиться с содержанием претензии, установить претензионные требования, определить стратегию действий и спланировать необходимые мероприятия по ее урегулированию;
- направить заявку на проведение проверки в экспертную организацию, если в этом есть необходимость и имеются достаточные основания;
- организовать взаимодействие с работниками других подразделений страховой компании по вопросам урегулирования поданной претензии;
- связаться с заявителем при наличии вопросов к нему по сути составленной претензии для ее оперативного рассмотрения;
- принять обоснованное решение по сути претензии;
- подготовить мотивированный ответ на претензию.

Рассмотрим порядок действий сотрудников подразделений по работе с досудебными обращениями по каждому из перечисленных выше оснований.

При несогласии с размером страхового возмещения со стороны потерпевшего лица возможны 3 варианта развития событий, связанных с объемом предоставленных им в приложениях к досудебному обращению документов.

Первый вариант состоит в направлении заявки экспертного заключения страховщика, на основании которого была произведена выплата, на проверку в экспертную организацию. После получения ответа эксперта об отсутствии ошибок в экспертизе работник отдела по досу-

дебным обращениям формирует уведомление об отсутствии оснований для пересмотра суммы выплаты. В случае, если в ответе эксперта содержатся выявленные несоответствия, работник формирует распоряжение о выплате на сумму выявленных экспертом несоответствий. Данный вариант реализуется в том случае, если потерпевший не может предоставить документы, свидетельствующие о том, что размер полученного им вреда превышает выплаченную ему сумму.

Второй вариант производится в том случае, если потерпевшим в качестве приложения к досудебному обращению предоставлены дополнительные документы, подтверждающие заявленные требования. В этом случае персоналом страховой компании формируется заявка на проверку экспертного заключения в ту экспертную организацию, которая ранее не проводила экспертизу по данному страховому случаю. Остальные действия персонала подразделения по работе с досудебными обращениями аналогичны производимым по первому варианту.

Третий вариант реализуется в случае несогласия потерпевшего с суммой выплаты и предоставления им экспертизы в неполном объеме. Данное обращение расценивается персоналом страховой компании как вариант без предоставления дополнительных документов. Единственным исключением из производимых им действий в этом случае становится указание на уведомлении, что отчет предоставлен не в полном объеме.

По итогам рассмотрения каждого из трех представленных вариантов досудебного обращения в информационный центр Российского союза автостраховщиков подается информация о его наличии и статусе:

- статус «ОТКАЗАНА» – получение информации о причине отказа в акцепте и принятие решений о наличии оснований для проверки экспертизы;
- статус «АКЦЕПТОВАНА» – производится урегулирование в соответствии с решением;
- статус «ОТПРАВЛЕНА ОТВЕТСТВЕННОМУ СТРАХОВЩИКУ» или «ОЖИДАНИЕ ОТЗЫВА ИЛИ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ» – работник отдела по работе с досудебными обращениями предпринимает необходимые меры на ускорение акцепта заявки;
- статус «ОШИБКА» или «ОТОЗВАНА» – свидетельствует о прекращении работы над досудебным обращением.

Требования о возмещении дополнительных расходов потерпевшего могут состоять в возмещении документально подтвержденных расходов на эвакуацию транспортного средства или на проведение самостоятельной экспертизы. В зависимости от принятого решения о правомерности

предъявляемых претензий может быть принято решение о полной или частичной (в случае необоснованного завышения расходов) выплате расходов, а также об отказе в удовлетворении требований.

Требование о выплате величины утраты товарной стоимости удовлетворяется или не удовлетворяется в зависимости от признания экспертом страховщика факта утраты товарной стоимости в результате наступления страхового случая.

Досудебное обращение с требованием о выплате компенсации за длительность урегулирования убытка страховой компанией в случае его удовлетворения может быть погашено как в денежной, так и в натуральной формах. Если выплата произведена с нарушением срока, работнику подразделения по работе с досудебными обращениями на основе анализа документов необходимо самостоятельно установить наличие либо отсутствие факта нарушения срока, а также его причины. Если срок нарушен по вине страховщика, производится выплата неустойки. Если выплата не произведена в связи с непредставлением потерпевшим полного комплекта документов, работник должен связаться с потерпевшим с целью их получения и в двухдневный срок направить ответ на претензию. Если потерпевшим представлено экспертное заключение, работник подразделения по работе с досудебными обращениями должен направить документы в экспертную организацию на проверку, после чего произвести выплату или указать в ней в зависимости от текста экспертного заключения. Отметим, что в данных случаях производится выплата в денежной форме.

Натуральная форма выплаты подразумевает ремонт транспортного средства за счет средств страховой компании и производится при увеличении срока выдачи отремонтированного транспортного средства со станции технического обслуживания автомобилей. При этом персонал подразделения по работе с досудебными обращениями должен выяснить причины, по которым нарушен срок ремонта, и предоставить выявленную информацию инициатору запроса.

Замена натурального возмещения на возмещение в денежной форме по данному виду оснований возможна в тех случаях, когда даже после истечения установленного срока ремонта станция технического обслуживания автомобилей не приступила к его осуществлению. В иных случаях принимается решение об отказе в удовлетворении такого требования.

Досудебное обращение, содержащее несогласие с отказом в выплате, рассматривается персоналом страховой компании только в том

случае, если отказ был обоснован трассологическим исследованием. В этом случае производится проверка обоснованности ранее сделанных выводов эксперта, по результатам которой принимается либо решение о пересмотре отказа и о соответствующих выплатах, либо решение об оставлении в силе ранее принятого решения и об отказе в выплатах. Решение о пересмотре отказа в выплатах по иным основаниям, не связанным с трассологическим исследованием, принимается только по согласованию с руководителем подразделения по работе с досудебными обращениями. В случае решения о пересмотре в экспертную организацию направляется заявка на подготовку экспертизы стоимости ремонта, на основании которой впоследствии производится выплата возмещения.

Вне зависимости от результатов рассмотрения по любому основанию страховая компания обязана составить мотивированный ответ на претензию и направить его заявителю. При подготовке мотивированного ответа на претензию работник должен соблюсти все требования к его виду, составу и содержанию. Так, мотивированный ответ должен быть составлен в письменной форме на фирменном бланке страховой компании и содержать следующие сведения:

- входящий номер досудебной претензии;
- номер выплатного дела;
- ссылки на соответствующие положения Правил страхования и действующего законодательства;
- информацию о результатах рассмотрения претензии;
- запрос документов и информации (при необходимости).

Все перечисленные сведения должны быть представлены в официально-деловом стиле с соблюдением норм русского языка.

В зависимости от принятого и отраженного в мотивированном письме решения на претензию производятся необходимые мероприятия по ее урегулированию и закрытию в корпоративной информационной системе. Для этого в корпоративной информационной системе создается документ одного из следующих типов: «Ответ на претензию (выплата)» – в случае принятия решения о денежных выплатах, «Ответ на претензию (Направление)» – в случае принятия решения о выдаче направления на ремонт, «Ответ на претензию (отказ)» – в случае отказа от удовлетворения требований потерпевшего, «Ответ на претензию (запрос документов)» – в случае необходимости в получении дополнительных документов.

В течении одного часа с момента создания документа в корпоративной информационной системе страховой компании производится направление заявки в управление по организации урегулирования убытков страховой компании.

Таким образом, можно констатировать, что порядок претензионного урегулирования споров в страховых компаниях в целом разработан и состоит из несложного набора действий, как правило, осуществляемых на основе взаимодействия с экспертными организациями и подготавливаемых ими заключений. Это, с одной стороны, увеличивает обоснованность принятых решений, а с другой стороны – снижает срок рассмотрения поданных претензий. Как следствие, это позволяет снизить и временные, и финансовые издержки обеих сторон (заявителя и страховой компании) на решение возникающих между ними гражданско-правовых споров.

Используемые источники

1. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская академия предпринимательства, 2004.
2. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги)// Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43.
3. Багадеев В.А. Институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 9.
4. Бесфамильная Л.В., Грызенкова Ю.В., Стукалова О.В. Повышение эффективности страховой организации на основе стандарта планирования страховых проектов в системе управления качеством//Финансы и кредит. – 2006. – № 26.
5. Журавин С.Г., Соломатина А.С., Цыганов А.А. Система менеджмента качества: стандарт для страховой компании // Кадровик.– 2013. – № 7.
6. Кириллова Н.В. Страховая безопасность // Страховое дело. – 2013. – № 8.
7. Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы формирования гарантий защиты потребителей страховых услуг// Вестник Финансового университета. – 2012. – № 3.
8. Русецкая Э.А., Козел И.В., Русецкий М.Г. Кастомизация услуг страхования как направление формирования партнерских отношений с потребителями // Страховое дело. – 2013. – № 10 (247).
9. Цыганов А.А. Институциональное развитие страхового рынка Российской Федерации: автореферат дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2007.
10. Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика страхового предпринимательства. – М., Анкил, 2010.

Цыганов А. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
зав. кафедрой «Страховое дело»
e-mail: al_ts@rambler.ru*

Современная практика страхования российского шоу-бизнеса ¹

Российский шоу-бизнес в настоящее время является привлекательной отраслью экономики, привлекающей инвестиции. Еще в 1990-е появились первые отечественные программы страхования рисков шоу-бизнеса, которые сейчас стали применяться как типовые.

Ключевые слова: *страхование, страховой рынок, шоу-бизнес, артист, продюсер, культурно-массовое мероприятие.*

Tsyganov A. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
head of the department «Insurance business»*

Modern practice of insurance of the Russian show business

The Russian show business is an attractive industry of the economy attracting investments now. In the 1990th there were first domestic insurance programs of risks of show business which began to be applied as standard now.

Keywords: *insurance, insurance market, show business, actor, producer, cultural events.*

К середине 2010-х гг. в России страхование шоу-бизнеса не стало общеупотребимой практикой, но использование его уже не вызывает удивления у артистов и продюсеров, а в ряде случаев используется для создания более привлекательных условий труда для сотрудников. Считается, что страхованием охвачено не более 10% от общего числа культурно-массовых мероприятий ². Конечно, не все случаи страхования становятся достоянием общественности, но имеющиеся в открытой печати и сети интернет прецеденты позволяют сделать определенные выводы и обобщения по современной практике страхования российского шоу-бизнеса.

¹ Статья выполнена в рамках государственного задания Финансового университета при Правительстве Российской Федерации на 2016 год.

² <http://galaxyinsurance.ru/poleznoe/blog/strahovanie-meropriyatij-narodu-zrelisch-organizatoram-zrelisch-finansovuyu-bezopasnost-raboty/> – проведено 07.07.2016.

Личное страхование артистов стало достаточно распространенной практикой, о чем свидетельствуют как указания на договоры страхования в артистических контрактах, так и пресс-релизы страховщиков, заключивших соответствующие договоры страхования. Например, для членов труппы Cirque du Soleil организовано страхование от несчастных случаев, медицинское страхование, включающее стоматологию, а в «каждом шоу работает медицинская служба, которая оказывает помощь ... артистам:

- Индивидуальные и групповые укрепляющие программы и программы подкачки.
- Реабилитационная терапия и профилактика травм.
- Обучение вопросам здоровья и профилактики.
- Лечебная физкультура (пилатес, йога и т.п.).
- Медицинская экспертиза.
- Оценка физического состояния и консультирование.
- Помощь диетолога.
- План оказания медицинской помощи и ухода в экстренных случаях.
- Оказание экстренной помощи на местах.
- Помощь в обращении к медикам-специалистам.
- Выплата компенсаций работникам»³.

Российская государственная цирковая компания «Росгосцирк» сообщала в 2012 году о дополнительном страховании от несчастного случая для артистов, ассистентов и служащих компании⁴. В 2013 году страховая компания «Либерти» страховала фольклорный фестиваль «Масленница», состоявшийся в Лондоне. 68 участников фестиваля, включая народных артистов России Н. Бабкину и О. Газманова, коллектив государственного академического хореографического ансамбля «Берёзка» были застрахованы по риску «медицинские и иные экстренные расходы», при этом совокупная страховая сумма составила \$3,4 млн⁵. В этом же 2013 году «БИН Страхование» заключило договор добровольного медицинского страхования 133 артистов «Театра мюзикла» на 345,8 млн. рублей⁶.

³ <https://www.cirquedusoleil.com/ru/jobs/casting/work/health-benefits.aspx> – проверено 07.07.2016.

⁴ <http://www.circus.ru/info/announcements/465/> – проверено 07.07.2016.

⁵ <http://www.finmarket.ru/insurance/?id=3264930> – проверено 07.07.2016.

⁶ <http://www.binins.ru/about/pressroom/news/news-2013-1-14-923/?city=120> – проверено 07.07.2016.

В 2015 году страховая компания «Согласие» заключила договор медицинского страхования иностранных участников Международного военно-музыкального фестиваля «Спасская башня 2015» на период проведения и поездки к месту проведения. Было застраховано более тысячи участников фестиваля, включая известную французскую певицу Мирей Матье. Договор медицинского страхования включал помимо классических рисков «экстренную стоматологическую помощь, транспортные расходы (эвакуация детей, возвращение после длительной госпитализации), оплату срочных сообщений», а общий лимит ответственности страховщика по данному договору страхования составлял более 30 млн. долларов США ⁷.

При организации зарубежных фестивалей или в случае привлечения российских участников организаторы указывают на необходимость заблаговременного приобретения страхового полиса ⁸ или предлагают такую возможность как опцию, указывая на обязательность наличия полиса у участника фестиваля ⁹.

Страховая компания «Инвестстрах» продвигает оригинальную программу страхования в киноиндустрии, включающую:

- «страхование участников съемочной группы от несчастного случая и болезней;
- страхование ответственности перед третьими лицами и ответственности за нарушение авторских прав;
- страхование негативов;
- страхование на случай отмены или отсрочки кинопроизводства, а также страхование дополнительных расходов, которые могут возникнуть в процессе кинопроизводства» ¹⁰.

Продюсерской компанией «МЕДИАПРОФСОЮЗ» совместно со Страховым открытым акционерным обществом «Русский Страховой Центр» была разработана и продвигается программа страхования продюсерской деятельности, включающая в себя:

⁷ <http://www.consult-cct.ru/novosti-strahovaniya/9671.html> – проверено 07.07.2016

⁸ Например, такие указания содержатся в Положении о проведении XIII Международного музыкального фестиваля «Балтийская муза – 2016» (Вильнюс) – <http://www.interfestival.ru/festivaly/detail.php?ID=490> – проверено 07.07.2016.

⁹ Например, 5-ый Мировой музыкальный фестиваль – <http://eaff.eu/ru/festivals/80-5th-world-music-festival-prague-2016> – ПРАГА 2016 – проверено 07.07.2016.

¹⁰ <https://www.investstrakh.ru/index.php/страхование-в-киноиндустрии> – проверено 07.07.2016.

1. «Страхование артистов, исполнителей и постановщиков, в том числе съемочной группы и актерского состава от несчастных случаев и болезней:

- Страхование артистов и исполнителей (актеры основных ролей).
- Страхование основного состава съемочной группы (режиссеры, операторы, постановщики и др.).
- Страхование второстепенного и технического состава съемочной группы и актеров второго плана.

2. Страхование имущества:

- Страхование кинотехники, съемно-осветительного и звукового оборудования.
- Страхование декораций, реквизита, иного имущества.

3. Страхование гражданской ответственности перед третьими лицами.

4. Страхование от убытков из-за перерывов в производстве проекта»¹¹.

Специфика имущества, используемого при организации зрелищных мероприятий, обычно сказывается на необходимости страхования его как во время шоу, так и в течение периодов хранения, а также при упаковке, перевозках, распаковке и монтаже. Еще в начале 2000-х гг. были разработаны и используются специализированные страховые продукты для предметов искусства¹², учитывающие особенности их атрибутирования и оценки, и хотя сложности здесь велики, практика российского страхования постепенно нарабатывается. Правила некоторых страховщиков учитывают имеющиеся в настоящее время рекомендации Министерства Культуры России¹³. В данном случае страховое покрытие может учитывать изменение стоимости предмета искусства после реставрации, вызванной повреждением, признанным в качестве страхового события.

Следует отметить, что программы страхования предметов искусства охватывают своим покрытием от картин и скульптур до исторических музыкальных инструментов, также имеющих значительную художественную и материальную ценность. Например, известно, что при проведении XIII Международного конкурса имени П.И. Чайковского предус-

¹¹ http://www.mediaps.ru/index.php?section_ID=6&page_ID=37 – проверено 07.07.2016

¹² Полис для искусства // Время новостей (Москва). – 25.10.2004.

¹³ http://www.gutains.ru/private/property/strakhovanie_kulturnykh_tsennostey/ – проверено 07.07.2016.

матривалось страхование музыкальных инструментов конкурса по всем видам рисков при их транспортировке по территории Москвы¹⁴.

Страхование оборудования и реквизита, включая сценические костюмы, подразумевает страхование от огня и иных рисков, а также дополнительное покрытие на случай поломки машин и рисков, связанных с использованием электронной техники. Технические виды страхования могут с успехом применяться, например, при организации фестивалей воздушных шаров, сложной иллюминации, лазерных шоу или рок-концертов, когда используются электромузыкальные инструменты (электрогитары и т.д.).

В ряде случаев могут использоваться и более специализированные программы страхования, связанные, например, с рефрижераторными установками при организации ледовых шоу или пиротехническим оборудованием, используемым для спецэффектов или для производства фейерверков и салютов.

Страхование на случай перерыва в производственной деятельности обычно связывается со страхованием имущества и предполагает компенсацию недополученных доходов в течение срока, вызванного гибелью, утратой или повреждением застрахованного имущества.

О проведении **страхования на случай отмены мероприятия** стали задумываться в России еще в середине 1990-х, а к началу 2000-х гг. относятся первые публичные случаи использования страхования, когда представители страховщика урегулировали случаи, связанные с отменой корриды в Москве в 2001 году, или организацией концертов в Государственном Кремлевском Дворце Даррена Хейза в 2002 году¹⁵. В настоящее время такие договоры не единичны, а в ряде случаев подробности становятся известны. На случай отмены, отсрочки или прерывания фестиваля в АльфаСтрахование был застрахован фестиваль Alfa Future People, прошедший в июле 2015 года под Нижним Новгородом¹⁶.

Необходимость страхования риска отмены мероприятия подчеркивается довольно регулярными случаями отмены уже подготовленного мероприятия, на которое уже проданы билеты. Так, в 2016 году в Москве по решению муниципальных властей отменили музыкальный фестиваль Outline, на который было продано свыше десяти тысяч билетов¹⁷.

¹⁴ <http://www.m3m.ru/news/2007/6/1/7550.html> – проверено 07.07.2016.

¹⁵ Срыв ценной в миллион // Финанс. – 2004. – № 26 (67)

¹⁶ <http://onlineins.ru/info/articles/248> – проверено 07.07.2016.

¹⁷ <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/5777de539a79470ad3569772> – проверено 07.07.2016.

При страховании на случай отмены мероприятия возмещаются документально подтвержденные расходы организаторов или участников потенциального мероприятия, связанные с арендой или оборудованием помещения для спектакля, представления или шоу, затраты на рекламу, командировочные расходы и т.д. По дополнительному соглашению могут оплачиваться судебные издержки и расходы по выяснению обстоятельств страхового случая. В отношении неоднозначных с точки зрения морали мероприятиям страхование судебных издержек может стать весьма целесообразным для организаторов таких действий.

В соответствии с практикой страхования в страховой компании «Росгосстрах», являющемуся одним из ведущих российских страховщиков, причинами, вызвавшими отмену мероприятия, могут быть:

- «повреждение территории страхования во время осуществления действий по организации и проведению мероприятия
- воздействие на территорию страхования, повлекшее остановку организационных и/или подготовительных действий к мероприятию на территории страхования, сокращение объема организационных и/или подготовительных действий, остановку мероприятия;
- повреждение и/или утрата оборудования/реквизита, проведение мероприятия без которого невозможно;
- объявление банкротом или открытие процедуры банкротства по суду в отношении контрагентов страхователя;
- несчастный случай и/или заболевание лица, выступающего в роли главного исполнителя мероприятия или осуществляющего действия по организации, подготовке и проведению мероприятия;
- смерть лица, выступающего в роли главного исполнителя мероприятия или осуществляющего действия по организации, подготовке и проведению мероприятия;
- неизбежная транспортная задержка, если такая задержка произошла помимо воли страхователя и/или его контрагента в результате неизбежного изменения условий транспортировки или неизбежной отмены транспортировки;
- неизбежная задержка в результате проведения таможенных формальностей, как в отношении самого страхователя и/или его контрагентов, так и в отношении багажа, или иного имущества страхователя и/или его контрагентов, транспортируемого через границу;

- поломка оборудования и/или реквизита, выход из строя систем обеспечения, авария, произошедшая с оборудованием и/или системами обеспечения;
- хищение оборудования и/или реквизита, необходимого для проведения мероприятия;
- национальный траур, объявленный в месте, где находится территория проведения мероприятия;
- террористический акт на территории проведения мероприятия;
- распоряжения федеральных или муниципальных органов власти»¹⁸.

В мировой практике полис страхования на случай отмены мероприятия (non arrearance) может быть дополнен иными причинами срыва проведения, например, морозной, снежной или дождливой погодой при проведении мероприятий на открытом воздухе.

На тарификации по данному виду страхования сказывается наличие или отсутствие опыта организаторов, объем рисков, период проведения и стоимость мероприятия и оценка вероятности отмены мероприятия. Последняя оценивается с учетом политической и экономической ситуации в регионе. Также затруднительно страхование и для некоторых артистов и исполнителей, известных своей болезненностью или особыми пристрастиями к алкоголю, экстравагантному поведению и т.п.

Страхование ответственности организаторов культурно-массовых мероприятий несколько более распространено в России, чем страхование на случай отмены мероприятия. Вызвано это содействием местных органов власти в заключении договоров страхования, когда наличие полиса является условием выдачи разрешения на проведение мероприятия, а также сведениями о возможности введения обязательности применительно к данному виду страхования. Еще одним из способов продвижения данного вида страхования является разъяснение его достоинств владельцам залов и иных помещений, сдаваемых для проведения мероприятий. В случае наличия страхового полиса они не понесут имущественных убытков при порче участниками мероприятия их собственности и в связи с этим требуют от арендаторов — организаторов массовых мероприятий такой полис.

Страховым событием при страховании ответственности организаторов массовых мероприятий является причинение вреда жизни, здоро-

¹⁸ http://www.rgs.ru/products/juristic_person/different/event_insurance/index.wbp – проведено 07.07.2016.

вью или имуществу третьих лиц. Помимо возмещения причиненного страхователем вреда третьим лицам страховщик может компенсировать судебные издержки. Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон, но обычно рассчитывается исходя из лимита выплаты на одного участника мероприятия и их предполагаемого количества. Постепенно нарабатываемая практика страхования в различных регионах России позволяет варьировать условия страхования.

Например, организаторы отличающегося массовостью (от 25 до 80 тыс. участников со всей России) рок-фестиваля «Нашествие» еще в середине 2000-х гг. страховали свою ответственность, при этом страховые суммы варьировались с учетом нарастания опыта проведения от 200 млн. руб. в начале до 13,5 млн. руб. в дальнейшем. В 2016 году организаторы Фестиваля музыки Арно Бабаджаняна застраховали гражданскую ответственность на 10 млн. руб.¹⁹. А в 2014 году страховая компания «ИСК Евро-Полис» (в настоящее время СК «Абсолют Страхование») застраховала гражданскую ответственность организаторов музыкального фестиваля KUBANA-2014 на 100 млн. руб.²⁰.

Страхование российского шоу-бизнеса продолжает развиваться, постепенно складывается эффективный рынок соответствующих страховых услуг, основные тенденции которого можно выделить:

- Разработка и использование типовых программ (личное страхование артистов, страхование инвентаря и иного имущества, страхование отмены мероприятия, страхование ответственности организаторов культурно-массовых мероприятий).
- Участие в реализации программ страхования шоу-бизнеса как крупных, так небольших страховщиков, участие страховых брокеров.
- Наличие поддержки страховых программ со стороны продюсерских центров и персонала (в ряде случаев корпоративное страхование является конкурентным преимуществом работодателя на рынке труда).
- Развитие инфраструктуры российского рынка страхования шоу-бизнеса, связанное с появлением страховых брокеров и аджастеров, профессионально занимающихся данными видами страхования.

¹⁹ <http://www.soglasie.ru/company/news/detail/festival-muzyki-arno-babadzhanyana-prokhorit-pri-podderzhke-strakhovoy-kompanii-soglasie/> – проверено 07.07.2016.

²⁰ http://www.absolutins.ru/new/about/news/news_230.html – проверено 07.07.2016.

- Наличие публичных случаев страховых выплат и урегулирования убытков по страхованию шоу-бизнеса в России, что привлекает страхователей.

Отметим также, что при страховании шоу-бизнеса страховщик и потенциальный страхователь могут найти консенсус по оплате договора страхования с учетом возможности рекламы страховых услуг на мероприятии, что делает данное страхование более доступным, а в ряде случаев и фактически бесплатным для именитого представителя шоу-бизнеса – страхователя.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.
2. Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Особенности страхования звезд шоу-бизнеса и спорта // Организация продаж страховых продуктов. – 2005. – № 3.
3. Кириллова Н.В. Актуальные проблемы развития российского страхового рынка // Вестник Финансового университета. – 2014. – № 1.
4. Русецкая Э.А. Тенденции и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2011. – № 11.
5. Цыганов А.А. Комплексная программа страхования шоу-бизнеса // Организация продаж страховых продуктов. – 2007. – № 4. – С. 52–58.
6. Шепелин Г.И., Кристалинская О.М. Страхование от потерь в связи с непредвиденной отменой свадебного мероприятия // Экономика и социум. – 2015. – № 6-3 (19). – С. 1399–1402.
7. Шинкаренко И. Страхование предпринимательских рисков в шоу-бизнесе // Страховое дело. – 2006. – № 4, 5, 9.

Шепелин Г. И.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет,
кафедра «Страховое дело», доцент
e-mail: line75@yandex.ru*

Исламское страхование «такафул». Современность и перспективы

Исламская религия активно влияет на финансовые рынки мусульманских стран. Так «Такафул» становится ведущей сферой их страховой деятельности. В статье определены принципы, способы реализации и организационные формы такафула. Рассматриваются финансовые рынки крупнейших исламских стран. Реализация такого финансового инструмента как такафул обеспечивает привлечение свободных ресурсов исламских стран, диверсифицирует финансовые рынки. Рассмотрены как существующие модели страхования в мусульманском мире, так и перспективы их развития.

Ключевые слова: *мусульманские страны; исламское страхование; кооперативная система; взаимное страхование; принципы исламского страхования; такафул; шариат; перспективы такафула.*

Shepelin G.I.

*PhD (Economics), Financial University,
«Insurance business» department, associate professor*

The Islamic insurance «Takaful». Present state and future prospects

The Islamic religion has a significant impact on financial markets of Islamic countries. So Takaful is the leading sphere of the insurance activity of the Muslim countries. The article defines the principles, implementation methods and organizational forms of Takaful. Examines the financial markets of major Islamic countries. The implementation of such a financial instrument as Takaful provides attraction of free resources of the Islamic countries, diversifies financial markets. Considered as the existing models of insurance in the Muslim world and prospects for development.

Keywords: *muslim countries, Islamic insurance, cooperative system, mutual insurance, principles of Islamic insurance, Takaful, the Sharia, the prospects of Takaful.*

Международная интеграция обеспечивает распространение финансовых инструментов во всех странах. Но на практике реализация различных видов экономической деятельности довольно затруднена из-за национальных особенностей финансовой системы в этих государствах. Например, в мусульманских странах экономическое поведение агентов обуславливается определенным кодексом поведения, исключаящим нарушения исламских заповедей. Ввиду этого важнейшие

финансовые инструменты, как, например, кредит или страхование, не развиты из-за противоречия с нормами и принципами шариата. Это вызывает использование исламского банкинга и такафула, которые привлекают свободные ресурсы внутри исламских стран, и диверсифицируют мировой финансовый рынок за счет привлечения эффективных продуктов для потребителя.

Такафул («предоставление взаимных гарантий») — исламская модель страхования, основанная на канонах шариата, базируется на идеологии социальной солидарности, сотрудничества и взаимной компенсации. Сердцевину этой модели страхования составляет концепция дара (*табарру*), вносимого каждым участником в общий фонд (такафул-фонд) на безвозмездной основе [1]. Средства такафул-фонда дифференцируются на часть, используемую для защиты (фонд табарру) и часть предназначенную для инвестирования (фонд *мудароба*). Такое различие усложняет состав платежа, поступающего от страхователей (т.е. участников такафула), по сравнению с составом страховой премии при коммерческом страховании и составом страхового взноса при традиционном взаимном страховании [2].

Управление фондом осуществляет компания-оператор или специальная группа владельцев полисов. Имеются следующие варианты управления фондом:

а) *мудароба*, в случае если компания оперирует долей инвестиционной прибыли;

б) *вакала* — это получение компанией фиксированного вознаграждения напрямую из средств фонда;

в) гибридная модель, синтезирующая оба рассмотренных варианта.

Взносы определяются в соответствии с актуарными расчетами, основанными на статистических методах. Здесь акцент внимания должен быть направлен на выявление фиксированности или вариативности риска, а также оптимизации величины взносов и заявленных рисков.

Важнейшим отличием такафул страхования от традиционного является то, взаимоотношения между участниками такафула (т.е. страхователями) и такафул-операторами (т.е. страховщиками), базируются на двух концепциях:

А) пожертвования для помощи остальным членам такафул-фонда при наступлении у них ущерба в результате страхового случая (концепция табарру);

Б) договор, предусматривающий передачу денежных средств в управление с целью последующего их возврата средств, а возможно, и получение прибыли (концепция *мудароба*) [2].

Реализуемое у нас страхование не используется в шариате, так как в нем существуют три запрещенных элемента [3].

Гарар — «опасность» (пер. с араб.). Запрещение договоров, ориентирующие на случай, когда одна сторона получает прибыль без вложения труда или капитала. Смысл — предотвратить несправедливое преобладание одной стороны над другой (принцип справедливости).

Майсир — «азартная игра» (пер. с араб.). К майсиру может относиться доход, полученный в результате некоей случайности: от игры в рулетку, выигрыш в лотерее и т.п.

Риба — «приращение» (пер. с араб.). Имеется ввиду такие финансовые схемы, как кредит под проценты, удвоения суммы долга в обмен на отсрочку его возврата и т.д., которые запрещены шариатом. Согласно шариату риба приводит к возникновению напряженности из-за увеличения разрыва между богатыми и бедными.

В классическом страховании страхователь обязуется выплатить премию страховой компании, а взамен получить компенсацию только при наступлении страхового случая. Однако страхователь не уведомлен ни о методе, ни об источнике, ни о количестве денег, которые компания будет ему выплачивать. В исламской концепции страхования все стороны договора должны точно знать, сколько они должны внести и какую сумму компенсации они получают. Аналогичная методология применяется к мусульманскому перестрахованию (*ретакафул*), когда страховая компания выступает в роли страхователя и перестраховщик выступает в роли страховщика.

Изначально такафул сформировался в Судане после национализации в 1970 г. всех иностранных компаний. В 1979 г. стал работать первый исламский страховщик. Законодательные же нормы исламского страхования в Судане были оформлены в 1983 г. Гражданским кодексом. Де-факто такая модель запрещала любые операции, не соответствующие нормам и принципам шариата [4]. Именно в Судане впервые были введены понятия «исламское страхование» которые относятся к страхованию иному, чем страхование жизни (*non-life*), и «такафул» адекватное страхованию жизни (*life*). Руководящим органом, регулирующим страховые отношения в Судане, является Высший шариатский наблюдательный совет Организации по надзору за страховой деятельностью (*Insurance Supervisory Authority – ISA*). В Судане работает 13 такафул-компаний. Уставной капитал при регистрации компании в ISA и Ассоциации страховщиков Судана составляет 1 млн долларов.

Суданская модель такафул-страхования базируется на кооперативной модели, где взнос является юридически необходимым условием

для участия в компании. Величина страхового тарифа адекватна принимаемому риску, поэтому акционеры не могут претендовать на излишек андеррайтинга (*producer's surplus*) или включать нагрузку в страховой тариф.

Крупнейшей из такафул-компаний Судана является Shiekan Insurance Co. К 2017 г. ее показатель собираемой страховой премии достиг 795 млн. долл. На ее долю приходится почти половина собираемых страховых премий в стране [5].

Возможности страхового рынка Судана оцениваются около 1 млрд долл., а вклад сектора страхования в ВВП страны составляет только 1%. Это яркий образец функционирования полностью исламизированного страхового сектора.

Страховая практика в королевстве Саудовская Аравия (КСА), основывается на кооперативной модели страхования, которая относится к такафулу. Правда она не достаточно адекватна шариатской концепции исламского страхования. КСА является крупнейшим сборщиком такафул-премий в мире – 50%, а в государствах Персидского залива – примерно 77%. Последовательное развитие исламского права, которое проводит Центральный банк КСА в лице Агентства денежного обращения Саудовской Аравии (Saudi Arabian Monetary Agency – SAMA), увеличивают темпы развития внутреннего страхового рынка.

В саудовской модели страхования нет достаточно жесткого выполнения религиозных устоев. Здесь осуществляется передача излишков акционерам, нет публичного разделения такафул-фонда от средств акционеров и, наконец, внутри кооперативных компаний не всегда имеется шариатский наблюдательный совет.

Управлением страховщиками в КСА занимается SAMA. Исходя из законов шариата и его предписаний, 10% излишка должны распределяться между участниками напрямую либо путем минимизации страховых премий, а остальные 90% – между акционерами. На основе предписаний SAMA страховщик должен функционировать в виде акционерного общества и инвестировать 20% фонда участников в государственные облигации, а 20% в ценные бумаги саудовских банков.

В КСА функционирует 35 страховых компаний, 10% из которых занимают 53% рынка. Сейчас все усилия такафул-операторов концентрируются в первую очередь на реструктуризации рынка и во-вторых на повышении эффективности андеррайтинга внутри компаний.

В Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) в отличие от Судана и КСА функционирует как традиционное страхование, так и такафул. В настоящее время в стране действовал 63 страховщик, 30 из которых

относится к иностранным компаниям [6]. В Арабских Эмиратах наблюдается лидирующий рост такафула по сравнению традиционным страхованием. Здесь, личное страхование занимает лидирующее положение. Среди стран Персидского залива ОАЭ занимают второе место по удельному весу страхования в ВВП страны.

Мусульманская Малайзия также показывает заметный рост за последние четверть века и является лидером исламского страхования в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) с долей, равной 71% [7].

Еще в конце XX века в Малайзии стартовали исламские финансовые институты. В 80-е годы правительство страны учредило специальный комитет по вопросам развития исламского страхования (Badan Petugas Khas) [8]. В результате Малайзия стала первой страной, законодательно утвердившей положение о регулировании статуса исламских страховщиков в 1984 г. [9]. В начале XXI века была основана Малазийская такафул-ассоциация, обеспечившая взаимосвязь между операторами. Впоследствии открылся Малазийский международный исламский финансовый центр, обеспечивающий продвижение такафула страны за рубежом.

Ныне такафул в Малайзии основывается на законе 2013 г. об исламских финансовых услугах [10]. Этот нормативный акт реализует такафул во всех областях этого бизнеса, регламентирует страховщикам пропорции общего и семейного такафула и т.д. Закон зацементировал позиции такафула в стране, развивая рост своего сегмента.

Наряду с исламским страхованием в Малайзии существует совместное функционирование традиционных страховщиков. В настоящее время Малайзия обладает крупнейшим сегментом семейного такафула в мире (75%). Ныне объем собранных премий на этом рынке достигает 1,6 млрд долл. В стране действует 16 такафул-операторов. С учетом постоянного роста экономики страны и относительно молодого мусульманского населения эта страна является наиболее передовой в развитии такафула.

Становление Малайзии как мирового такафул- и ретакафул-центра, обосновывается достаточно значительными темпами прироста страховых взносов премии, которые приблизительно равны 20% [6].

Исследованные выше исламские страны стимулируют перспективы развития альтернативной страховой модели на различных уровнях управления. На основе опыта функционирования такафула в рассмотренных государствах возможен благоприятный прогноз его развития.

В современных условиях мировой рынок такафула достиг отметки 14,5 млрд долл. хотя ежегодный рост сегмента снизился с 22 до 13% (4).

Все исламские страны АТР имели достаточный рост, за исключением рынка такафула в Африке. Предельный объем собранных взносов в африканских странах составил 432 млн долл. в 2010 г., а затем после определенного понижения, в настоящее время регион смог аккумулировать лишь 92,8% от своего максимального уровня.

Особо подчеркнем, что страны АТР, включая Малайзию, Индонезию, Бруней, Сингапур и Таиланд, обладают постоянной тенденцией к росту, в размере 22%, в условиях положительных темпов роста и быстрого роста населения.

Увеличение объема собранных такафул-взносов в странах Персидского залива в настоящее время составляет 12%.

Страны АТР, обеспечивая около 30% мировых сборов такафул-взносов, а страны Персидского залива – 15%. Оставшиеся регионы – 7%.

Динамика стран Персидского залива и АТР за последние годы показывает следующее.

Страховой рынок стран Персидского залива увеличился с отметки в 7,9 млрд долл. в 2013 г. почти на 12% в настоящее время [4].

Нельзя не отметить рынок исламского страхования ОАЭ, который вырос в последние годы более чем в 2 раза и перекрывает по объему остальные рынки региона.

Такие страны как Катар, Кувейт и Бахрейн составляют сегодня долю, равную 7% в регионе. Но в дальнейшем их исламский страховой сектор имеет тенденцию к увеличению.

Безусловно в АТР такафул-рынки обладают значительной потенциальной силой. В 2014 г. объем собранных взносов составил 4,2 млрд долл. по сравнению с 2013 г., который не превышал 3,5 млрд долл. [6]. Ведущим локомотивом здесь является Малайзия, с ее долей равной 71%, в то время как у Индонезии она равняется 23%, а Бруней, Сингапур и Таиланд в сумме не достигают до 6%. В отличие от такафул-рынков США в АТР тенденции развития такафула обладают существенно благоприятной динамикой. За последние 5 лет объем собранных премий в Индонезии вырос почти в 4 раза и более чем в 2 раза в Малайзии.

Суммируя вышесказанное можно сформулировать факторы, напрямую влияющие на развитие страхования в исламских странах:

- 1) довлеющее влияние шариатского права;
- 2) ускоренное социально-политическое и экономическое развитие;
- 3) укрепление правового обеспечения и регулирования в исламском страховании;
- 4) эффективная операционная деятельность.

Законы шариата как правило являются юридической основой для развития исламского страхования в различных мусульманских странах. Уровень ортодоксальности мусульманского права коренным образом влияет на распространение такафул-продуктов. Это зеркально отражается на современном состоянии мирового рынка исламского страхования.

Ортодоксальность законов ислама ужесточает законодательство в таких странах, как Саудовская Аравия, Йемен, Судан и ОАЭ.

В Катаре, Бахрейне и Кувейте законы шариата мягче. Еще демократичнее конституционное право в Египте, Иордании, Марокко и некоторых других странах которые лишь отмечают особый статус шариата.

Основные законы развития любого финансового инструмента в стране, в том числе и исламского страхования зависят от социально-политических и экономических условий. Поэтому, развитие сфер финансового сектора прямо пропорционально согласуется с темпами роста экономики страны. А замедление роста мировой экономики, снижение цен на нефть, высокие расходы правительств в современных войнах в Ираке, Ливии и Сирии приводят к кардинальному снижению экономического роста в странах Персидского залива. Социально-политическое напряжение не позволяет развиваться такафулу в данных странах. Одновременно экономика в Египте, Марокко и Тунисе отмечена показателями стабильности, поскольку в этих странах проводится ряд структурных реформ.

Но, как показывает опыт, такафул может показывать двузначный рост в мире и доказывает свою выживаемость.

Следует заострить внимание на прямой конкуренции между исламской и традиционной моделями страхования. На сегодняшний день доля такафул-взносов составляет около 25% собранных премий в исламском мире. Доля исламского страхования на рынках государств Персидского залива составляет около 45% [11].

Что касается правового обеспечения и регулирования страхования, то оно также является серьезным фактором развития такафула в стране. В современных условиях подавляющее количество стран совершенствует правовое обеспечение и регулирование исламского страхования.

Наконец, важнейшим условием развития такафула является его эффективная операционная деятельность. Естественно, она значительно меняется в зависимости от компании. При этом большинство операторов отмечают недостаточную финансовую гибкость фирм, не всегда эффективное управление рисками и убыточный андеррайтинг как

серьезнейшие аргументы, обеспечивающие замедление развития исламского страхования.

Процесс инвестирования также имеет свои особенности. Например, большинство исламских страховщиков отмечают, что их компании предпочитают в основном инвестировать в наличные деньги и облигации и стремятся избегать инвестирования средств в акции из-за чрезмерного риска.

Итак, проведенное исследование вышеперечисленных факторов показывает их существенное влияние на развитие исламского страхования как на внутренних, так и на международных рынках. Следует учесть, что утверждению такой модели способствует стремительное расширение исламского банкинга и финансового сектора в целом в мусульманских странах. При этом двухзначный рост активов в мусульманских банках адекватен аналогичному росту в сфере исламского страхования. Но низкий удельный вес страхования в ВВП этих стран (2%) является как основной проблемой, так и источником предстоящего роста исламского страхования. В обозримом будущем предполагается расширение такафул-рынков в Турции и Индонезии, где отмечается значительный рост населения.

В среднесрочном временном разрезе рынок такафула в Саудовской Аравии будет лидировать, обеспечивая до 50% мировых сборов взносов [7].

В ближайшей перспективе рост общего такафула в КСА будет составлять 21,5%, а семейного — 14,2%. В остальных странах Персидского залива предполагается стимулирование роста такафула.

По всем регионам мира страховые взносы в 2016 г. могут составить более 18,5 млрд долл. [7] Локомотивами такафула будут оставаться страны АТР, что определяется растущим числом населения этих стран, стабильным экономическим ростом, существенными экономическими реформами.

Ввиду военных действий в ЛЕВАНТе, сложно дать оценку развитию такафула в этих странах в ближайшие годы. Все ресурсы государств региона направлены на военное противодействие ИГИЛ.

После многих лет политической нестабильности увеличивается рост такафула в Египте и Тунисе. В Тунисе утвержденные изменения по регулированию такафула (2014 г.) способствовали более прозрачным условиям функционирования компаний. При этом первый такафул-оператор в Тунисе был зарегистрирован еще в 1982 г. Можем отметить увеличение доли исламского страхования через несколько лет в Тунисе до 10–12% от всего страхового сектора в стране.

Мы полагаем, что темпы роста такафул в странах Персидского залива и Северной Африки будут такими же, как и традиционный сектор [12].

В современных условиях выделяются следующие основные тенденции по развитию такафула в мире:

- Происходит планомерное вытеснение традиционного страхования в мире за счет исламского такафула.
- Повышение конкуренции между страховщиками обостряет принципы естественного отбора и сохраняет страховщиков с более изощренными схемами ведения бизнеса.
- Повышение эффективности оперативной деятельности способствуют выживаемости страховых компаний.
- Реформы в сфере регулирования такафула наряду с несомненным прогрессом дифференцируют разрыв между такафул-операторами в разных странах, что в свою очередь отрицательно влияет на их развитие.
- Развитие банкинга и финансов оказывает благотворное влияние на развитие такафула в мире.

Возрастающий интерес к такафул-продуктам обостряет конкуренцию с традиционным страхованием и вызывает необходимость определенных изменений в практике страхового надзора [12]. Изменения в потребительских предпочтениях, мотивах покупки страховой услуги обязательно должны учитываться и в образовательных программах по страхованию [13, 14, 15].

При таких тенденциях роста исламских финансов в будущем возможно активное замедление традиционного сектора страхования, что должно учитываться при формировании долгосрочных программ развития отрасли, ориентированных на институциональное развитие [16], а также в программах развития страхования в ряде российских регионов [17].

Особо следует выделить международную составляющую такафула, где даже самые мелкие компании региона Персидского залива выискивают перспективы и возможности выхода на зарубежные немусульманские рынки. Такафул-операторы уже работают на рынках США и Англии, а в будущем количество стран, использующих такафул, будет только увеличиваться.

Используемые источники

1. Исламское страхование (такафул): шариатский стандарт № 26 ААОИФИ. – М.: Исламская книга, 2010. – С. 6.

2. Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. – М.: Анкил, 2010. – С. 176.
3. Беккин Р.И. Исламское страхование (Такафул) // Страхование право. – 2012. – № 3-4.
4. Беккин Р.И. Исламское страхование (такафул): учебное пособие. Садра, 2015.
5. Islamic Insurance in Sudan, Salah EI Din Musa Mohamed Sulieman, Khartoum, 2013.
6. World Islamic Insurance Directory 2014, Middle East Insurance Review, EY analysis.
7. Умаров Х. К вопросу об исламском страховании «такафул» // Страхование дело. – 2014. – № 4.
8. Sohail Jaffer. Islamic Insurance: Trends, Opportunities and the Future of Takaful. London, 2007.
9. Takaful Act 1984.
10. Financial Services Act 2013 (FSA) and the Islamic Financial Services Act 2013 (IFSA). The Acts were published in the Gazette on 22 March 2013.
11. Global Takaful Insights 2014. Market updates. Growth momentum continues [*Electronic resource*], URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Takaful_Insights_2014/\\$FILE/EY-global-takaful-insights-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Global_Takaful_Insights_2014/$FILE/EY-global-takaful-insights-2014.pdf).
12. Бумбаджи Я., Цыганов А.А. Институциональная структура регулирования исламского страхования // Финансовый журнал. – 2014. – № 1.
13. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43.
14. Кириллова Н.В., Цыганов А.А. Страхование образование в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации // Корпоративная экономика. – 2015. – № 4.
15. Страхование образование: XXI век. Монография/ Под ред. проф. Л.А. Орланюк-Малицкой. – М.: ООО «НПО «МАКСС Групп», Объединенная редакция журналов «Организация продаж страховых продуктов» и «Управление в страховой компании». 2013.
16. Цыганов А.А. Институциональное развитие страхового рынка Российской Федерации: автореферат дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2007.
17. Грызенкова Ю.В., Шарифьянова З.Ф. Потенциал страхового рынка Башкортостана // Страхование дело. – 2007. – № 5.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Фрумина С. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Департамент общественных финансов, доцент
e-mail: frumina@mail.ru*

Гармонизация плановых и программно-целевых документов при реализации программ по развитию малого и среднего предпринимательства

В статье анализируются плановые и программно-целевые документы, регламентирующие развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Обозначаются проблемы несогласованности рассматриваемых документов и формулируются предложения по их гармонизации.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, государственные программы, стратегическое планирование.*

Frumina S. V.

*PhD (economics), associate Professor,
Financial University under the government of the Russian Federation,
assistant Professor of the Department of public Finance
e-mail. frumina@mail.ru*

Harmonization of the planning and program documents in the implementation of programs on development of small and medium enterprises

The article examines the planning and program documents governing the development of subjects of small and average business. Are identified problems of inconsistency of the documents and the proposals for their harmonization.

Keywords: *mall and medium businesses, state programs, strategic planning.*

Настоятельная потребность в восстановлении темпов экономического роста, способных обеспечить стабильное развитие, сконцентрировала усилия органов государственной власти на функционировании субъектов малого и среднего бизнеса. Поскольку развитие предпринимательства предопределяется изменениями в макроэкономической

динамике, инфраструктурными и политическими трансформациями, особенно важно в условиях кризиса учитывать координацию политики развития малого и среднего бизнеса со стратегическими и программно-целевыми документами.

Опыт внедрения стратегического планирования в государственную экономическую политику имеет длительную историю и свидетельствует о возможности, путем внедрения его элементов, положительно изменить социально-экономическую ситуацию и повысить эффективность развития экономики ¹. В настоящее время планирование на уровне государства в нашей стране регламентируется федеральным законом № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014. Вместе с тем, положения данного закона до сих пор подвергаются активному обсуждению. До сегодняшнего дня проводится работа по формированию методического аппарата стратегического планирования, которое в соответствии со ст. 3 вышеуказанного закона включает деятельность по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития, мониторингу и контролю реализации документов стратегического планирования. Базовыми документами стратегического планирования выступают послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию, стратегия социально-экономического развития, прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период, государственные программы Российской Федерации ² и др.

К настоящему моменту практически во всех субъектах Российской Федерации утверждены государственные программы субъектов Российской Федерации по стимулированию малого и среднего предпринимательства, однако не везде соблюдается их согласование со стратегическими документами. Более того, как отмечают отечественные исследователи, в нашей стране отсутствует механизм, позволяющий обеспечить взаимосвязь государственных программ, осуществляемых на федеральном уровне и государственных программ субъектов Российской Федерации в аналогичных сферах ³.

¹ Фрумина С.В. Координация бюджетного и стратегического планирования при реализации государственных программ // Финансовая жизнь. — 2015. — № 4. — С. 33.

² Ст. 11, ч. 3 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 г.

³ Ланцев Д.М. Согласование стратегического и бюджетного планирования на муниципальном уровне. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn--7sbbaj7auwnffhk.xn--plai/article/10321>.

Несмотря на то, что основой формирования государственных программ являются утвержденные законодательные и нормативные правовые документы – стратегия социально-экономического развития Российской Федерации; отраслевые документы стратегического планирования Российской Федерации; стратегия пространственного развития Российской Федерации ⁴ и др. – при анализе их содержания, в отдельных случаях координации не обнаруживается.

Преимственность программных документов, регулирующих развитие малого бизнеса можно представить в следующей последовательности: прогноз социально-экономического развития а стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (далее по тексту – Стратегия) → государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» (далее по тексту Госпрограмма, Государственная программа) → Подпрограмма 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» → Программы по развитию малого и среднего предпринимательства субъектов Российской Федерации.

При анализе данных документов были установлены отдельные несогласованности. Так, например, в «Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2015 и 2017 годов» предполагалось понижение среднегодовой цены на нефть марки «Urals» в 2015 году до 91 доллара США за баррель, в 2016 – 2017 гг. – ее стабилизация на уровне 90 долларов США за баррель. Фактически среднее значение такого важного для расчета и исполнения бюджетных показателей параметра оказалось гораздо ниже ⁵.

В прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года Минэкономразвития России, консервативный прогноз предусматривал цену за баррель 60 долларов, в прогнозе того же ведомства до 2018 года – 40 долларов. При этом ни один из прогнозов не содержит обновлений (корректировок), связанных с текущей экономической ситуацией. Следовательно, построенные на их основе Стратегии и Государственные программы, также нуждаются в уточнении.

⁴ П. 7, гл.2 Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588.

⁵ Балихина Н.В., Косов М.Е. Этапы становления и развития государственного бюджетного планирования в Российской Федерации // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 1. – С. 39.

Поэтому в целях повышения релевантности прогнозов и формирования программно-целевых документов, следует усовершенствовать методический аппарат расчета прогнозных экономических показателей, являющихся основой для оценки всех целевых индикаторов отраслевых стратегий и государственных программ.

Считаем целесообразным приводить обоснование состава и значений индикаторов государственных программ на основе оценки влияния на них внешних факторов и условий. Отражать в плановых и прогнозных документах возможные экономические допущения (отклонения от прогнозных значений) и проводить анализ чувствительности целевых индикаторов государственных программ к изменениям в рамках экономических допущений.

В случае несоответствия целевых значений индикаторов государственных программ значениям, установленным в нормативных правовых документах, прогнозах социально-экономического развития, отраслевых стратегиях, либо ухудшения их значений в анализируемом периоде, ввести требование по представлению отдельного обоснования предлагаемых значений показателей с приведением необходимых расчетов. Также необходимо детализировать корректирующие мероприятия по изменению целевых индикаторов и задач государственных программ в зависимости от утвержденных сценариев развития экономики, спрогнозированных Минэкономразвития России. Есть необходимость конкретизировать и определить порядок согласования целей государственных программ с приоритетами развития российской экономики, и показателями прогноза социально-экономического развития, отраженными документах Минэкономразвития России.

На основе анализа целевых ориентиров достижения отдельных показателей стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года и государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» были также установлены несоответствия.

Целевые индикаторы реализации Стратегии пересекаются только с единственным показателем Государственной программы – количество субъектов малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей) в расчете на 1 тыс. человек населения. Важно, что данный показатель в Стратегии на период 2020 года запланирован на уровне 42 единиц (таблица 1).

Таблица 1

Целевые индикаторы реализации стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (выдержка)

Показатель	Единица измерения	Источник информации	2014 год	2015 год	2018 год	2020 год	2025 год	2030 год
VI. Высокое качество государственного регулирования								
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей) в расчете на 1 тыс. человек населения	единиц	Данные Росстата и ФНС России	38,8	39	40	42	44	46

В это же время аналогичный показатель в государственной программе составляет 52,7 единиц ⁶ (таблица 2).

Таблица 2

Перечень целевых индикаторов и показателей государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (выдержка)

Наименование показателя (индикатора)	Единица измерения	Значение показателя									
		2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	
Подпрограмма 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства»											
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей) в расчете на 1 тыс. человек населения	единиц	42,2	44,2	45,6	47	48	49,1	50,3	51,5	52,7	

Полагаем, что Стратегия является базовым документом в соответствии с которым формируются и реализуются государственные программы, поэтому государственные программы должны не только не противоречить, но обязательно дополнять ее. Подобное несоответствие двух стратегически важных документов недопустимо и требует обязательной корректировки.

⁶ Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316. Ожидаемые результаты реализации Программы.

Следующим положением, требующим уточнения, является согласование мероприятий по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность. Как Стратегия, так и Госпрограмма содержат мероприятия по участию молодежи до 30 лет в предпринимательской деятельности. Более того, большая часть целевых индикаторов государственной программы (5 индикаторов из 7) нацелена именно на данное направление, образуя своего рода перекос в сторону развития молодежного предпринимательства.

В свою очередь, в Стратегии, несмотря на популяризацию организации поддержки молодежного предпринимательства в субъектах Российской Федерации и повышения интереса молодежи к открытию собственного бизнеса, не содержится не единого индикатора, позволяющего оценить результаты реализации данного направления. Считаем, что данное несоответствие нуждается в корректировке путем включения целевых индикаторов, отражающих развитие молодежного предпринимательства в Российской Федерации в стратегию развития малого и среднего бизнеса.

Таким образом, следует отметить, что в Российской Федерации принимаемые прогнозные и плановые документы являются несистемными, не предусматривают синхронизации друг с другом и не содержат пояснений, экономического обоснования допущений и отклонений от прогнозных параметров. Подобная проблема является одной из причин неэффективного расходования бюджетных средств и требует скорейшего разрешения.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2016 года.

Используемые источники

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ.
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007. № 209-ФЗ.
3. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15 апреля 2014 г. № 316.
4. Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588.
5. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года от 2 июня 2016 г. № 1083-р
6. Баихина Н.В., Косов М.Е. Этапы становления и развития государственного бюджетного планирования в Российской Федерации // Вестник экономической безопасности. — 2015. — № 1. — С. 73–79.

7. Балихина Н.В., Косов М.Е. Совершенствование управления государственными и муниципальными финансами на основе программного бюджета // Вестник экономической безопасности. – 2014. – № 1. – С. 37–43.
8. Караев А.К., Мельничук М.В. Современная экономика: мультидисциплинарный подход // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2013. – № 4. – С. 93–97.
9. Ланцев Д.М. Согласование стратегического и бюджетного планирования на муниципальном уровне. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--plai/article/10321>.
10. Фрумина С.В. Координация бюджетного и стратегического планирования при реализации государственных программ // Финансовая жизнь. – 2015. – № 4. – С. 32–35.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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*

Статистический анализ маркетинговой коммуникации

В статье рассматриваются мотивы общения студентов в социальных сетях, поиск новой информации, положительных эмоциональных переживаний, обобщаются результаты опроса студентов о поведении в социальных сетях. излагаются методы обработки и анализа социологической информации, в частности, ранговая корреляция и уравнения регрессии.

Ключевые слова: *потребности, мотивы, информация, эмоции, прикладные исследования, корреляция, уравнения регрессии.*

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*

Statistical analysis of marketing communication

The article deals with the explanation of students « communication in social networks, search for new information, positive emotional experiences, summarizes the results of a survey of students about behavior in social networks. describes methods of processing and analysis of sociological information, in particular, rank correlation and regression equations.

Keywords: *needs, motives, information, emotions, applied research, correlation, regression equations.*

Маркетинговая коммуникация является важной составной частью управления маркетингом в предпринимательских структурах. Марке-

тинговая коммуникация — это управление продвижением товаров и услуг, начиная от производства и до потребления товара, услуги (иногда и утилизацию товара). При этом маркетинговая коммуникация разрабатывается для каждого отдельного товара. В предлагаемой вниманию читателей статье речь идет о рынке информации, информационных услуг, поскольку информация — это товар и услуга; целевой аудиторией выступают студенты, как наиболее продвинутая в этой сфере часть населения.

Важной этапом продвижения информации является изучение потребностей и мотивов потребления информации; это тем более важно, что информация занимает ключевое место в политических кампаниях.

Проблемы маркетинговой коммуникации достаточно глубоко исследованы и широко освещены в журналах, монографиях и учебниках. В то же время, в последние годы появились новые средства и виды маркетинговых коммуникаций. Так, например, большинства авторов перечисляют такие виды маркетинговых коммуникаций — реклама, связи с общественностью (PR), брендинг, паблисити, программы лояльности, директ-маркетинг, спонсорство, стимулирование сбыта, личные продажи и прочие инструменты маркетинговой коммуникации. Однако, роль Интернета, и особенно социальных сетей в маркетинге рассмотрены пока еще недостаточно ¹.

Между тем Интернет становится для многих людей обычным делом. Так, Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) 15.04.2016 представил результаты опроса 26–27 марта 2016 г. в 130 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках и 9 ФО России. В России 70% граждан в возрасте от 18 лет и старше пользуются Интернетом (год назад — 69%). В последние три года эта доля остается практически неизменной. При этом число ежедневных пользователей неуклонно растет, достигнув на настоящий момент 53% (в 2015 г. — 52%). С 2006 г. этот показатель *увеличился в 10 раз* ². Соответственно, Интернет-маркетинг занимает важное место в коммерческой деятельности предпринимательских структур.

Социальные сети являются важной частью Интернета. В социальных сетях можно получить оценку товара и услуги, что несколько

¹ Капустина Л.М., Предеин А.М. Маркетинговые коммуникации в сети Интернет; Федеральное агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2009. — 139 с.

²Количество пользователей интернета в России. http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151.

меняет виды обратной связи. Следует отметить, что для общения в Интернете необходимы средства коммуникации (компьютер и др.), а также надо оплачивать услуги; поэтому в сетевых коммуникациях участвуют люди с высокими или средними доходами. К тому же они имеют более высокую занятость и чаще пользуются услугами Интернет-магазинов. Они, как раз, более интересны для продавцов товаров и услуг. Из этого следует, что эта категория населения может быть объектом маркетинговых исследований чаще других категорий ³.

В предлагаемой статье анализируются мотивы потребления информации, поведение потребителей на рынке информационных услуг ⁴. Объектом обследования были студенты московских вузов, как наиболее продвинутая в этом плане часть населения

С появлением Интернета и становлением социальных сетей студенты много времени уделяют общению в социальных сетях. В 2013–2015 гг. были проведены анкетные опросы студентов ряда ведущих вузов столицы. Результаты анализа собранных данных позволили установить, что в число важных мотивов общения в социальных сетях попали: 1) поиск новой информации; 2) ожидание положительных эмоций.

В исследовании была сформулирована проблема: студенты одновременно проявляют интерес к информации и эмоциям, или одни ищут в социальных сетях новую информацию, а другие – положительные эмоции.

Для проверки гипотезы среди респондентов выделили четыре группы: 1) респонденты, которые ищут в общении новую информацию; 2) респонденты, которые стремятся получить в общении в социальных сетях новые положительные эмоции; 3) респонденты, кто хотел бы получить то и другое; 4) те, которые не стремятся ни к тому, ни к другому; видимо, у них другие мотивы общения.

Первичная социально-маркетинговая информация была получена в трех анкетных опросах в 2013–2015 гг. Анкеты усложнялись по мере появления новых вопросов. Всего были опрошены около 2 тыс. респондентов. Первые опросы носили характер пилотажного обследования ⁵.

³ Калужский М.Л., Карпов В.В. Сетевые интернет-коммуникации как инструмент маркетинга // Практический маркетинг. – 2013. – № 2. – С. 32–39 (электронная версия: marketology.ru)

⁴ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.

⁵ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Маркетинговые исследования поведения потребителей информации. Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 26–38.

Новизна проводимого маркетингового исследования заключается в том, что были использованы методы описательной (дескриптивной) статистики для получения итоговых сумм ответов, а также графические методы и таблицы частот. А для выявления факторов, влияющих на мотивы, поиска причинно-следственных связей использовались таблицы взаимной сопряженности (двумерные таблицы) и корреляционно-регрессионный анализ, подсчитывались коэффициенты ранговой корреляции для обработки результатов, полученных при помощи порядковых шкал. Для применения более точных математико-статистических методов *порядковые* шкалы преобразовывались в шкалы *абсолютных* значений, благодаря чему были получены аддитивные результаты измерения социально-маркетинговых переменных, которые позволили использовать методы линейной регрессии.

Сначала были получены распределения ответов, показывающих потребность респондентов в новой информации. В анкете были четыре вопроса для уточнения мотивов потребления информации и удовлетворенности общением в социальных сетях с точки зрения получения информации.

1) «Получаете ли Вы новую информацию в процессе общения в социальных сетях?» 2) «Насколько высоко Вы цените информацию, получаемую в общении?» 3) «Удовлетворены ли Вы содержанием получаемой в общении информации?» 4) «Насколько полезна для Вас получаемая в общении информации?»

Ниже представлены таблицы частот.

Таблица 1

Ответы респондентов на вопрос: «Получаете ли Вы новую информацию в процессе общения в социальных сетях?» %

Ответы	1. Не получаю	2. Кое-что узнаю	3. Да, много новой информации	Нет ответа
%%	2,40	72,88	21,62	3,10

В таблице 1 показано, что очень немногие (2,41%) полностью не удовлетворены новизной полученной в общении информации, для них социальные сети не являются источником информации, в социальные сети их привели другие мотивы. Значительно больше — каждый пятый (21,62%) удовлетворены общением в социальных сетях, с точки зрения получения новой информации. Большинство же отчасти удовлетворены новизной информации.

Таблица 2

Ответы на вопрос: «Насколько высоко Вы цените информацию, получаемую в общении?» %

Ответы	1. Нечего ценить	2. Среднюю оценку могу дать	3. Высоко ценю эту информацию	Нет ответа
% %	4,80	71,27	18,42	5,48

Здесь та же тенденция, как и в первой таблице. Большая часть респондентов (71,27%) полагают, что ценность получаемой информации относительная. Видимо, с этим можно согласиться. Возникает вопрос, чем удовлетворены 18,42%, которые выбрали ответ «Высоко ценю эту информацию?»

Таблица 3

Ответы на вопрос: «Удовлетворены ли Вы содержанием получаемой в общении информации?» %

Ответы	1. Не удовлетворен	2. Среднюю оценку могу дать	3. Высоко ценю эту информацию	Нет ответа
% %	9,61	68,07	16,81	5,41

Как видно, распределение ответов на этот вопрос близко к предыдущим распределением. Одновременно следует отметить, что категорически не удовлетворены (9,61%), это в три раза выше, чем число не удовлетворенных в первом вопросе (2,40%).

Таблица 4

Ответы респондентов на вопрос: «Насколько полезна для Вас получаемая в общении информация?» %

Ответы	1. Бесполезна	2. Кое-что полезно	3. Богатая и полезная информация	Нет ответа
% %	4,80	82,48	7,21	5,51

Всего лишь 7,21% респондентов полагают, что получают «Богатую и полезную информацию». Отрицательных ответов тоже не много. Чем же их (4,80%) привлекают социальные сети?

Отчасти об этом говорят ответы респондентов на вопросы, освещающие их отношение и оценку эмоциональной стороны общения в социальных сетях. Респондентам были заданы четыре следующих вопроса:

1) «Получаете ли Вы эмоциональное взаимообогащение в беседах (в социальных сетях)?» 2) «При поиске собеседников для эмоционального общения (при личном общении или в социальных сетях) Вы находите тех, кто обогащает Вас?» 3) «Вы получаете положительные эмоции?» 4) «В целом, Вы удовлетворены эмоциональным общением?»

Далее приведены таблицы, в которых показаны распределения ответов респондентов.

Таблица 5

Ответы на вопрос: «Получаете ли Вы эмоциональное взаимообогащение в беседах (в социальных сетях)?» %

Ответы	1. Никаких эмоций	2. Иногда	3. Очень сильные положительные эмоции	Нет ответа
% %	12,02	68,07	14,40	5,51

На наш взгляд, те респонденты, которые дали ответ «Никаких эмоций», общаются в социальных сетях, руководствуясь другими мотивами, либо это поиск новой информации, либо общение ради общения. Сюда можно также отнести и тех, кто ищет положительные эмоции в общении в социальных сетях, но не получает их. Сильные положительные эмоции получают только 14,40%. Остальные получают искомое иногда. На наш взгляд, это соответствует реальности.

Таблица 6

Ответы на вопрос: «При поиске собеседников для эмоционального общения (при личном общении или в социальных сетях) Вы находите тех, кто обогащает Вас?» %

Ответы	1. Меня эмоции не интересуют	2. Эмоции тоже важны, но это не главное	3. Ищу только эмоционально богатых людей, которые могут меня обогатить	Нет ответа
% %	9,61	62,46	22,42	5,51

В таблице 6 показано, каждый пятый (22,42%) общается в социальных сетях ради положительных эмоций и им удается находить интересных собеседников; других, видимо, они избегают. Каждый десятый (9,61%) в социальных сетях общается не ради эмоций; мотивы их поведения иные.

Большая часть респондентов не избегают эмоций в общении, но их в социальных сетях интересует и многое другое.

Таблица 7

Ответы респондентов на вопрос: «Вы получаете положительные эмоции?» %

Ответы	1. Не стремлюсь к ним	2. Получаю эмоции только при личном общении	3. Получаю эмоции в личном общении и в социальных сетях	Нет ответа
% %	8,80	28,03	57,66	5,51

При сложении 8,80% и 28,03%, получается, что более одной трети респондентов не интересуются эмоциями специально в социальных сетях. Значит, мотивы их общения в социальных сетях другие, в том числе, поиск новой информации. Видимо, эта часть респондентов являются прагматиками, их интересуют не эмоции, а решение реальных проблем.

Таблица 8

Ответы на вопрос: «В целом, Вы удовлетворены эмоциональным общением?» %

Ответы	1. Ни чуть	2. Иногда, от- части	3. Очень удовлетворен	Нет ответа
% %	6,41	51,25	36,84	5,50

Итак, только немногие – 6,41% не удовлетворены эмоциональным общением. Как интерпретировать данные, связанные с отсутствием ответов. На наш взгляд, в данном случае их надо отнести к тем, кто не дал положительного ответа; поэтому 9,91% не удовлетворены эмоциональным общением. Сюда относятся и те, кто не нашел в общении положительных эмоций, которые он ожидал; а также и те, кто в социальных сетях не ищет эмоции. Обращает внимание количество очень удовлетворенных эмоциональным общением, более чем *одна треть* респондентов уверены в этом.

Рассматривая ответы на вопросы, мы увидели различия – одни респонденты не проявляют интереса к эмоциям, других не интересует новая информация.

Возникла следующая *проблема*: одни и те же респонденты избегают и эмоций, и новой информации; и наоборот, одни и те же респонденты ищут в социальных сетях и положительные эмоции, и новую информацию. Иначе говоря, надо выявить взаимосвязь, взаимовлияние ответов на эти вопросы. Решить этот вопрос нельзя в рамках описательной статистики; надо использовать метод построения таблиц сопряженности и корреляционно-регрессионный метод.

Мы использовали последний метод. Таблицы громоздки, в них много цифр и требуется некоторое напряжение сил и внимания, чтобы сделать вывод на основе одной таблицы, тем более двух или более; поэтому в публикациях редко представлены таблицы сопряженности.

Известно, что коэффициенты корреляции позволяют в компактном, и легко обозреваемом виде представить ту же тенденцию, что и таблицы; но вместо множества цифр исследователь получает одно значение коэффициента корреляции. Например, в таблице получены де-

вать цифр, а коэффициент – одна цифра; приходится анализировать, например, 10 таблиц, или 10 коэффициентов корреляции; удобнее, бесспорно, последнее.

Среди тех, кто в целом не удовлетворен эмоциональным общением, ни одни не сказал, что информация бесполезна, т.е. все они удовлетворены информацией; значит, они ищут в общении именно информацию. 22,22% сказали, что они получают богатую и полезную информацию.

Таблица 9

Взаимозависимость ответов на вопросы «Насколько полезна для Вас получаемая в общении информация?» и «В целом, Вы удовлетворены эмоциональным общением?» %

Насколько полезна для Вас получаемая в общении информация	В целом, Вы удовлетворены эмоциональным общением		
	1. Ничуть	2. Иногда, отчасти	3. Очень удовлетворен
1. Бесполезна	0	100,00	0
2. Кое-что полезно	5,83	52,43	41,75
3. Богатая и полезная информация	22,22	44,44	33,34

33,34% респондентов, которые очень удовлетворены эмоциональным общением, считают, что они получают богатую и полезную информацию. Видимо, они довольны информацией потому, что получают информацию, содержащую факты, которые дают им новые положительные эмоции. Все-таки они получают эмоции в процессе общения в социальных сетях (это предмет нашего исследования), а общение базируется, в любом случае, на информации.

С другой стороны, среди тех, кто считает, что получают богатую и полезную информацию, каждый третий удовлетворен и эмоциональным общением; на наш взгляд, видимо, эта группа респондентов не предъявляет высоких требований к эмоциям в социальных сетях, их вполне устраивает и то, что они получают, поскольку эмоции для них не главное. Данные, приведенные в таблице, подтверждают гипотезу – среди респондентов есть две группы, одни ориентируются на получение новой информации, другие на получение положительных эмоций.

А теперь рассмотрим результаты корреляционного анализа. Можно построить 16 таких таблиц (4 x 4). Целесообразнее подсчитать 16 коэффициентов корреляции, т.е. уплотнить информацию в шестнадцать раз, но получить те же выводы, что и при анализе таблиц.

Ответы измерялись при помощи порядковой шкалы. Для их обработки применима только ранговая корреляция, в частности, нами были подсчитаны коэффициенты ранговой корреляции Спирмена. Порядковая шкала дает нам не аддитивные результаты, поэтому линейная корреляция не применима. Между тем, этот метод дает более тонкие результаты. Ранговая корреляция является частью непараметрической статистики. Для применения линейной корреляции и регрессии необходимо данные, полученные при помощи порядковой шкалы, *преобразовать* в данные шкалы абсолютных значений, которые являются аддитивными.

В нашем случае коэффициент ранговой корреляции Спирмера, подсчитанный на основе данных таблицы 9, равен $+0,026$. Как его интерпретировать? Известно, что численные значения коэффициентов корреляции от 0 до $+1$ или -1 (плюс-минус 1). Если коэффициент корреляции равен 1, это означает, что имеется функциональная связь признаков. В социологии обычно коэффициенты корреляции бывают от 0,20 до 0,6. Большие значения встречаются редко. В нашем случае низкое значение означает, что связь признаков отсутствует, т.е. увеличение (уменьшение) одного признака не ведет к увеличению (уменьшению) другого признака. Иными словами, рост удовлетворенности респондентов новизной и полезностью информации не ведет к росту удовлетворенности эмоциональной стороной общения. Они как бы параллельно идут. Одни респонденты удовлетворены информацией, которую получают в социальных сетях, другие — эмоциями.

Остальные коэффициенты ранговой корреляции показали, что *почти* все из них имеют низкое числовое значение, намного меньшее 0,2. К тому же, многие из них имеют знак минус, т.е. рост удовлетворенности информацией ведет к уменьшению удовлетворенности эмоциями. Например, некоторые из коэффициентов равны $-0,288$, $-0,198$, $-0,132$.

Какие *выводы* можно сделать? Итоги корреляционного анализа свидетельствуют, что между ответами на два ряда вопросов — о поиске новой информации и новых эмоций в социальных сетях нет взаимосвязи, а там, где она есть, она носит отрицательный характер. Увеличение одного признака ведет к уменьшению другого признака. Все это служит подтверждением нашей гипотезы.

В данном случае речь идет о коэффициентах *ранговой* корреляции, которые рассчитаны на основе данных, измеренных при помощи порядковой шкалы. Эти коэффициенты показывают: А) наличие (отсут-

ствие) связи между признаками; б) плотность связи; в) направление связи – прямая или обратная. В то же время для более точного знания о взаимосвязи двух или более признаков необходимо построить и исследовать уравнения регрессии, например, $y = a + vx$. Решение такого рода уравнений линейной регрессии позволяет узнать, на сколько единиц изменится y (уменьшится или увеличится), если x изменится на единицу. *Это дает возможность исследовать причинно-следственные связи и прогнозировать события, что важно для целей управления социальными процессами.*

Итак. Ранговая корреляция позволила подтвердить нашу гипотезу. Дополнительные аргументы получены при решении уравнений регрессии. Дальнейшие рассуждения базируются на обработке и анализе аддитивных величин, которые получены в результате преобразования данных, измеренных при помощи порядковой шкалы, в аддитивные величины, выраженные в шкале абсолютных значений.

В данном случае, для преобразования использовался метод «квалитативного интеграла».

Ниже даны коэффициенты корреляции, подсчитанные на основе аддитивных данных.

Остальные коэффициенты корреляции имеют низкие значения и, к тому же, отрицательные знаки при коэффициентах.

Таблица 10

Коэффициенты корреляции между признаками, отражающими интерес респондентов к эмоциям и информации

	Удовлетворенность эмоциями в общении		
	Эмоции 0	Низкий интерес к эмоциям	Высокий интерес к эмоциям
Информация 0			-0,4449
Низкий интерес к информации	-0,2907		
Высокий интерес к информации		-0,3307	

Здесь под «Эмоции 0» и «Информация 0» подразумевается, что на все вопросы были даны отрицательные ответы. Коэффициент корреляции между высоким интересом к эмоциям и отсутствием интереса к информации значимая величина, но отрицательная. Это значит, что с *ростом* числа респондентов не интересующимися информацией *снижается* число лиц, интересующимися эмоциями. Точно такая же зависимость наблюдается и среди тех, кто не проявляет интереса к эмо-

циям. С *ростом* числа лиц, которые не интересуются эмоциями, *снижается* число лиц, которые имеют низкий интерес к информации. С *увеличением* количества респондентов, имеющих низкий интерес к эмоциям, *снижается* количество респондентов, проявляющих высокий интерес к информации. Остальные связи не установлены. По-крайней мере, нельзя утверждать, что рост интереса к информации сопровождается ростом интереса к эмоциям, и наоборот.

Очевидно, эти данные также *подтверждают нашу гипотезу*.

Такую же картину представляют уравнения регрессии. Сначала приведем парные уравнения регрессии:

$$y = a + vx,$$

где y – зависимая от x переменная;

x – независимая от y переменная;

a – коэффициент, который показывает значение y при нулевом x ;

v – коэффициент регрессии (угловой коэффициент), показывает, на сколько единиц изменится y , если x изменится на единицу.

В данном примере y – показатель «Эмоции 0», x – показатель «Высокий интерес к информации», тогда данные нашего опроса, обработанные с помощью пакета прикладных программа STATISTICA, дают такое уравнение регрессии:

$$y = 0,2446 + 0,1892 x,$$

где $a = 0,2446$, такое значение принимает y при x равном 0;

$v = 0,1892$ показывает, что *увеличение* числа респондентов, которые дали отрицательные ответы о поиске эмоций в социальных сетях, на 1 человека приведет к *увеличению* числа респондентов, проявляющих «Высокий интерес к информации», на **0,1892** человека. Соответственно, увеличение первого признака на **100** человек приведет к увеличению второго признака на **18,92** человека. *Чем больше* лиц, удовлетворенных информацией в социальных сетях, *тем больше* респондентов, которые не интересуются эмоциями при общении в социальных сетях.

Рассмотрим взаимовлияние интереса к эмоциям и к информации.

$$y = 2,4345 - 0,3283 x,$$

где y – невысокий интерес к эмоциям в общении;

x – сильный интерес к информации в общении;

a – значение y при нулевом значении x ;

v – коэффициент регрессии, тангенс угла.

Уравнение, а именно коэффициент регрессии показывает, что *рост* числа респондентов, которые испытывают высокий интерес к инфор-

мации, сопровождается *уменьшением* числа респондентов, которые имеют интерес к эмоциям. Чем больше лиц, удовлетворенных новизной информации, тем меньше людей, которые ищут в социальных сетях положительные эмоции. С *увеличением* первых на 100 человек количество вторых *уменьшается* на 32,83 человека.

При подсчете парных уравнений регрессии надо иметь в виду, что взаимовлияние двух изучаемых признаков находится под влиянием других, не учтенных нами признаков. Для того, чтобы элиминировать (устранить) это влияние и рассматривать влияние признаков в чистом виде, используется множественная корреляция: $y = a + \nu_1 x_1 + \nu_2 x_2 + \nu_3 x_3$.

Число независимых признаков может быть до десяти (больше не целесообразно).

Покажем взаимовлияние ответов на вопросы о поиске в общении эмоций и информации. Уравнение имеет следующий вид:

$$y = a + \nu_1 x_1 + \nu_2 x_2.$$

где y – высокий интерес к информации в общении;

x_1 – невысокий интерес к эмоциям;

x_2 – высокий интерес к эмоциям;

a и ν – коэффициенты уравнения регрессии.

$$y = 2,3820 - 0,5690x_1 - 0,3204x_2.$$

Уравнение регрессии показывает, что, если количество респондентов, которые проявляют невысокий интерес к эмоциям, *увеличится* на 100 человек, количество лиц, проявляющих высокий интерес к информации в общении, *уменьшится* на 56,90 человек. Если количество респондентов, проявляющих высокий интерес к эмоциям, *увеличится* на 100 человек, количество лиц, проявляющих высокий интерес к информации в общении, уменьшится на 32,04 человек.

Данные, полученные при решении этого уравнения, позволяют более глубоко проанализировать взаимосвязи и взаимовлияние двух или более признаков, тем самым уточнить причинно-следственные связи, на этой основе прогнозировать социальные процессы, а также оптимизировать их.

В заключение можем отметить, что выдвинутая нами гипотеза подтвердилась. Эмпирические данные позволили выявить четыре группы респондентов, у которых различаются мотивы общения в социальных сетях. Эти выводы были получены благодаря двум методическим приемам анализа данных – применение корреляционно-регрессионного анализа и преобразование данных, измеренных при помощи порядко-

вой шкалы, в аддитивные данные. Для этого применен метод «квалитативного интеграла».

Таким образом, показана возможность и необходимость использования корреляции для анализа и получения выводов, которые иначе нельзя получить. Преобразование неаддитивных результатов измерения порядковой шкалой в аддитивные при помощи «квалитативного интеграла» существенно расширяет исследовательский арсенал методов, применение которого позволяет уточнить выводы или получить новые, которые не могут быть получены другими методами. Статистические методы дают возможность провести более глубокий и тонкий анализ первичной социально-маркетинговой информации.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Маркетинговые исследования поведения потребителей информации // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 26–38.
2. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.
4. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Методологические проблемы маркетингово-социальных исследований // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 27. – С. 57–74.
5. Калужский М.Л., Карпов В.В. Сетевые интернет-коммуникации как инструмент маркетинга // Практический маркетинг. – 2013. – № 2. – С. 32–39 (электронная версия: marketology.ru).
6. Капустина Л.М., Предеин А.М. Маркетинговые коммуникации в сети Интернет; Федеральное агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: изд-во УрГЭУ, 2009. – 136 с.
7. Количество пользователей интернета в России. http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151.

Закиров Р. Ш.

*кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал (г. Челябинск),
кафедра «Менеджмент и маркетинг», доцент
e-mail: zrash74@mail.ru*

Развитие конкурентоспособного образования в современных условиях

В статье показано, что в современных условиях востребован специалист с инновационным творческим мышлением, формирование которого требует обновления образования. Отражено содержание новой организации обучения, основывающееся на развитии различных видов интеллекта. Совершенствование образования предполагает, что учебное заведение должно стать обучающейся организацией. Эффективное обучение учитывает когнитивный, прагматический, коммуникативный и аксиологический аспекты знаний.

Ключевые слова: конкурентоспособное образование, новое мышление, множественный интеллект, обучающаяся организация, аспекты знаний.

Zakirov R. Sh.

*PhD(Economics), Associate Professor,
Financial University under the Government
of the Russian Federation (Chelyabinsk branch),
Associate Professor of the department of «Management and Marketing»*

The development of competitive education in modern conditions

The article shows that in contemporary conditions demand a specialist with an innovative creative thinking, the formation of which requires the renewal of education. Recorded content of the new training organization, based on the development of various types of intelligence. Improving education implies that the school should be a learning organization. Effective learning takes into account the cognitive, pragmatic, communicative and axiological aspects of knowledge.

Keywords: competitive education, new thinking, multiple intelligence, learning organization, aspects of knowledge.

Важнейшим фактором современного социально-экономического развития общества становится экономика, основанная на знаниях с широким использованием информационных технологий, с преобладанием творческого труда, информационных продуктов и систем. Применяются различные определения новой экономики: «инновационная экономика», «экономика знаний», «информационное общество». Общим является понимание того, что новая экономика — это, прежде все-

го, экономика творческого человека, обладающего создающими знаниями, позволяющими действовать не только в текущем времени, но и создавать будущее. Первостепенное значение приобретают активизация потенциала человека через его образование, саморазвитие, совершенствование личности. Стало очевидным, что «в качестве ключевой опоры инновационной экономики выступают наука, система образования и навыки работающих, нацеленные на создание, распространение и целевое использование интеллектуальных ресурсов» [1, с. 6].

Новая экономика требует нового мышления, открывающего широкий диапазон возможностей через глубокое видение ситуаций, использование уникальных возможностей стратегического и системного подходов, вместо рассмотрения частных проблем и решений.

Отмеченное приводит к необходимости формирования нового отношения специалиста к создаваемой реальности предполагает переход от репродуктивного (повторяющегося) восприятия действительности к генеративному (продуктивному). Последнее заключается в преобразующем постижении мира через активизацию умственных и эмоциональных сил человека, т.е. через широкое использование интуиции, воображения, внутреннего видения будущего.

Результативность специалиста в новой экономике во многом определяются его умением предвидеть, формировать альтернативные сценарии развития будущего, учитывать возможные риски. Этому способствует овладение современными теоретическими и практическими методиками; такими как, теория циклов Н.Д. Кондратьева, социокультурная динамика П. Сорокина, метод Форсайт и др. Особо можно выделить теорию хаоса, которая отражает тот факт, что деятельность любой организации зависит от внешней среды для которой характерны непредсказуемость и иррациональность. В связи с этим необходим выход за ограничения, создаваемые негибкими правилами и структурами и креативной реакции на неожиданные ситуации, что позволяет эффективно действовать в меняющейся среде.

Для эффективных управленческих решений в инновационной экономике характерен стратегический характер, что предполагает умение специалиста работать с большим объемом разнообразной информации, обладание широким видением, знаниями о происходящих и будущих процессах. Отмеченное предполагает нелинейный характер мышления с использованием на уровне подсознания множества моделей.

Используя подход Ч. Лэндри [2], рассмотрим более подробно основные характеристики нового мышления современного креативного специалиста.

1. Сочетание экономических и этических (социальных) ценностей.

Любое решение должно учитывать взаимосвязь экономических и этических ценностей разработчиков и исполнителей. Примерами служат оценка экологических последствий, учет влияния решений на права человека и т.п.

2. Выход на первый план нематериальных факторов, вместо материальных.

Общепризнан все больший эффект интеллектуально капитала, включающего человеческий и структурный (организационный и потребительский) капиталы. Построение работы сотрудников осуществляется не путем задания им конкретных задач, а через определение целей (результатов). Исполнители самостоятельно и творчески организуют и выполняют все стадии своего рабочего процесса, обеспечивая успешное достижение поставленных целей.

3. Получение больших результатов при меньших затратах ресурсов.

Практика свидетельствует, что оценка результатов и затрат только на основе финансовых показателей не полна, поскольку не учитывает затраты и возможности нематериальных активов. Для преодоления данной проблемы можно использовать систему BSC (Р.С. Каплана и Д.П. Нортон), в которой большое внимание отводится аспекту инноваций и обучения [3].

4. Межкультурное взаимодействие.

Новая экономика активно связана с мультикультуризмом современного общества, что предполагает использование «гибридных» культур и межкультурных проектов.

5. Использование возможностей разных точек зрения.

Специалист должен разносторонне видеть проблему, уметь задавать наводящие вопросы, оценивать альтернативы, использовать возможности творческого вклада людей различных типов, темпераментов, взглядов.

6. Эффективное сочетание старого и нового.

Возможность создания новых решений, основанных на творческом соединении идей, взглядов, традиций, связана с умением выявлять связи прошлого, настоящего и будущего.

7. Обучающийся субъект.

Специалисту необходимо развивать свои знания через постоянное обучение, осмысливание своих достижений и упущений, реакции на препятствия и проблемы.

Новая экономика приводит к существующему изменению целей и средств деятельности по сравнению с индустриальной экономикой.

Поэтому содержание современного образования должно быть направлено на формирование результатов образовательных процессов в виде потенциалов, компетенций специалистов. Вместо дававших ранее эффект таких категорий знаний, как, стабильность, унификация, централизация, нормативность, повторяемость, должен быть обеспечен переход к современным категориям компетентности — диверсификация, децентрализация, вариативность, креативность.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что излишне быстрое изменение системы знаний, приводит к когнитивному диссонансу, выражающемуся в негативно-побудительном состоянии человека, получающему психологически противоречивые знания об объекте. Преодоление такого диссонанса предполагает постепенно переориентацию обучения на усвоение и принятие отмеченных новых категорий компетентности.

Продуктивность специалиста традиционно определялась объемом информации, которую он получил и запомнил, поскольку запрос к внешним источникам был усложнен и занимал продолжительное время. Новое образование должно ориентироваться на возможности скоростного доступа к большим объемам внешней информации. На первый план выходит владение специалистом когнитивными методиками поиска, систематизации, анализа, составления, обобщения и синтеза новых знаний.

Как известно, процесс мышления всегда связан с построением некоторой умозрительной модели среды, в которой действует человек. Традиционное образование передает обучаемому знания по некоторым принятым, оправдавшимся на практике моделям, использование которых, по мнению преподавателей, позволит специалисту решать определенные практические задачи. Современный постоянно обновляющийся и усложняющийся мир показывает недостаточность и неэффективность таких знаний. Требуется переориентация образования на формирование мыслящего интеллектуального специалиста.

Для понимания содержания такой переориентации используем концепцию множественного интеллекта Г. Гарднера, который определил интеллект как «биопсихологический потенциал для обработки специальных видов информации определенным образом» [4, с.41]. Основываясь на критериях психологии, антропологии, биологии и культурологических исследованиях, Г.Гарднер предложил системную типологию видов интеллекта:

- интеллекты, обусловленные символами (лингвистический, логико-математический);

- «неканонические» специфические интеллекты (пространственный, телесно-кинестатический, музыкальный);
- личностные интеллекты (личностный, межличностный);
- интеллект экзистенциального характера.

Развитие символических интеллектов предполагают ориентацию обучения на разнообразные приемы и способы, облегчающие понимание и увеличивающие память через формирование искусственных ассоциаций. Используется возможность через определенные метафоры обеспечить понимание новых явлений, открытий, разработок. Особую роль здесь играет логико-математический интеллект, способность к абстрактному мышлению, важнейшей составляющей креативности. Именно на таком интеллекте строится современное инновационное мышление и деятельность.

«Неканонические» интеллекты получают развитие через обучение восприятию зрительной и пространственной информации, например, путем использования аппаратуры с 3-D эффектом. Телеснокинестатический интеллект позволяет нужным образом контролировать моторные движения, манипулировать внешними объектами, что важно учитывать при увеличивающемся применении робототехнических и других средств, реагирующих на движения человека.

Межличностный интеллект связан со способностью распознавать и проводить различия между взглядами, чувствами, намерениями других людей, предсказывать их намерения и желания. Отмеченное важно в условиях современной глобализации и расширения межкультурных взаимодействий. Специалист должен быть обучен умению верно и положительно воспринимать мнения и действия людей, носителей другой культуры. Обучение, в связи с этим, должно воспитывать толерантность, позволяющую принимать другие, даже необычные знания, расширяя тем самым возможности своей деятельности.

В конечном итоге, обучение, развивающее разнообразные интеллекты формирует расширенный внутриличностный интеллект специалиста, позволяющий формировать нужный собственный внутренний мир мыслей, эмоций, чувств, контролировать их и осознанно использовать для личностного развития через самостоятельную творческую деятельность и рефлексии. Одновременно это расширяет возможности активного участия в коллективных взаимодействиях, проектах, дискуссиях, применение которых получает все большее распространение.

В традиционной системе обучения в высшей школе преимущественно используются только два типа интеллекта — лингвистический и логико-математический, но они, как показывает практика, уже не-

достаточны для выживания и успешной деятельности в современном меняющемся мире. Активное включение других интеллектов обучаемого позволяет максимально использовать его потенциал и выводит на формирование специалиста с разнообразными знаниями, соответствующими все усложняющейся действительности.

Эффективное использование теории множественного интеллекта в современном образовании связано с комплексностью обучения через трехкомпонентное представление объектов деятельности: содержание, организация деятельности, система оценивания. Семиотический контекст содержания предполагает раскрытие изучаемой темы, проблемы в различных культурных кодах: факты, математические символы, художественные образы. Организационная деятельность связана с использованием двигательной активности, коммуникаций, рефлексии, ассоциации и пр. Система оценивания, отражающая семиотический результат, должна иметь трехуровневую оценку: самооценку, оценку процессуальной аутентичности и внешнюю экспертную оценку. При этом, по каждой оценке предполагается наличие взаимодополняющих уровней критериев.

Обучение нового типа выводит на реальные результаты, если будут преодолены барьеры, блокирующие процесс передачи и усвоения знаний. Способствует этому превращение учебного заведения в обучающую организацию, где преподаватели постоянно и целенаправленно расширяют свои возможности создания креативных специалистов. В соответствии с идеями П.Сенге, изложенными в книге «Пятая дисциплина» [5], такое учебное заведение, на наш взгляд, должно реализовать следующие пять дисциплин.

1. Личное мастерство. Преподаватели должны развивать собственные концепции, критически оценивать текущую ситуацию, прогнозировать будущие потребности в знаниях. Возникающее напряжение между реальностью и концепцией будущего порождает креативную энергию, ведущую к личностному росту.

2. Создание общей концепции. Учебное заведение должно определить общую целевую концепцию, которая, как мы отмечали, должна заключаться, прежде всего, в формировании креативного развивающегося специалиста. Концепция определяет систему передачи обучаемому знаний для достижения необходимых для него и общества компетенций и навыков. Создается основа для заинтересованности в индивидуальном и групповом развитии обучающихся и обучаемых.

3. Командное обучение. Дисциплина предполагает активное использование взаимодействия преподавателей и обучаемых для совмес-

тного решения индивидуальных и организационных проблем на основе диалога, творческого обсуждения, «мозгового штурма» и т.п. В результате появляется синергетический эффект качественного обучения

4. Когнитивные модели. Система обучения, формирующая когнитивного специалиста, сама должна быть когнитивной. Этому способствует использование в преподавании возможностей психологических процессов восприятия, познания, понимания, преобразования, рефлексии и обучения. В ходе обучения формируются когнитивные модели, т.е. ментальные эвристические конструкции, позволяющие лучше понять и познать характер меняющейся среды, процессов, объектов. Использование таких моделей предполагает активизацию когнитивных процессов взаимодействия преподавателя и обучаемого для совместного извлечения смысла из воспринимаемой информации или проявлений изучаемой внешней среды.

5. Системное мышление. Данная дисциплина объединяет предыдущие дисциплины. Процессам обучения необходимо придать системные свойства открытости и самоорганизации. Должен обеспечиваться учет всесторонности, многоаспектности, взаимосвязанности различных объектов, процессов, явлений, рассматриваемых в виде единой системы. Учебное заведение получает новое видение, направленное на интегративный синтез передаваемых знаний.

Анализ современных объектов и процессов показывает, что они в большей мере становятся инновационными. Практика, однако, свидетельствует, что не все специалисты психологически и практически готовы к пониманию инновационного характера таких объектов. На наш взгляд, преодолеть возникающее рассогласование возможно путем перехода к специальному инновационно-ориентированному обучению специалистов, обеспечивающему формирование у них инновационного потенциала. Такой потенциал обеспечивает готовность специалиста к определению направлений инновационного развития в организации и его способность реализовывать проект или программу инновационных стратегических изменений.

Переход к инновационному мышлению предполагает, прежде всего, помощь обучаемому в осознании того, что препятствует ему перейти на этот уровень мышления. Обучение должно преодолеть:

- подчинение стабильной схеме, системе, структуре;
- сложившийся в результате опыта или традиционного обучения взгляд на объекты, процессы, результаты;
- самоограничение определенными лимитами, подходами, рамками;

- тяготение к «легким», «очевидным», «экономичным» решениям;
- конформизм, подчинение общепринятым взглядам и решениям;
- боязнь новых решений из-за возможного риска, проигрыша, поражения.

Одновременно должны развиваться личные способности обучаемых к инновационному типу мышления, что предполагает его развитие через обеспечение понимания:

- главенствующих идей, влияющих на инновационное мышление;
- границ, сдерживающих творчество (опыт, прецеденты, предписания, методики, правила), и способов их преодоления;
- наличия множества, часто неочевидных, решений;
- значимости творческих идей для организации и общества;
- безальтернативности инновационного развития.

Конкурентоспособное обучение, формирующее современных инновационно-ориентированных специалистов, должно опираться на четыре аспекта знаний: когнитивный, праксеологический, коммуникативный и аксиологический.

Когнитивный аспект связан с семантизацией информационного содержания учебного материала через фиксацию значимых для обучаемого ситуаций, событий, фактов окружающего мира, связанных с его будущей деятельностью, в форме семантических образов. В частности, инновационный образ действительности включает рассмотрение внешней среды как изменчивой, сложной и неопределенной системы, существование и развитие в которой в современных условиях возможно лишь на основе постоянных инноваций, формируемых и реализуемых специалистами.

Коммуникативный аспект. Знания формируются через получение и переработку человеком определенной информации. Для обучения необходимо создание такого коммуникационного процесса передачи информации от преподавателя к обучаемому, при котором последний мотивируется к получению разнообразной информации и превращению ее в личностные знания с инновационным содержанием.

Отмеченное предполагает необходимость перехода к активной схеме обучения, формирующей у обучаемого не только знания об инновационных объектах, уже имеющихся в период изучения, но, прежде всего, методологических знаний, позволяющих в будущем работать с постоянно появляющимися инновационными объектами. Показателем профессионализма инновационного типа становятся методологические, методические, творческие способности, толерантность к инновациям, инициативность в постоянном пополнении и обновлении

своих знаний. Этому способствуют особые технологии индивидуальной и групповой учебной работы, когда обучаемые совместно с преподавателями (коучами) решают актуальные для себя проблемы и задачи. Преподаватель, при этом, не обучает в традиционном смысле, а на основе понимания личностных особенностей создает у обучаемых определенный настрой (устремленность) для самостоятельного поиска и обосновании наилучших решений.

Праксеологический аспект учитывает практическую значимость знаний специалиста, определяющих его профессионализм, т.е. признаваемые профессиональным сообществом способности личности решать задачи и проблемы, связанные с профессиональной деятельностью. Отмеченное предполагает формирование у обучаемого необходимого тезауруса, т.е. определенного запаса знаний, который станет фундаментом любого вида деятельности. Профессиональный тезаурус современного инновационно-ориентированного специалиста предполагает, на наш взгляд, наличия следующих уровней знаний:

- общий, отражающий успешность профессиональной деятельности в различных организациях и меняющихся условиях;
- конвергентный, позволяющий объединить различные возможности для получения общего результата инновационного характера;
- репродуктивный, обеспечивающий воспроизведение собственной компетентности в условиях изменений;
- кристаллизованный, включающий накопленные, организационные, закрепленные в памяти знания, позволяющие действовать в инновационном будущем;
- индивидуальный, обеспечивающий успешность специалиста в сравнении с другими;
- дивергентный, связанный с возможностью формирования множества альтернатив, дающий возможность затем выбрать наилучший вариант решения;
- продуктивный, формирующий новые знания за счет синергетического эффекта взаимодействия накопленных знаний, опыта и понимания характеристик будущего.

Появление в рамках обучения профессионализма инновационного характера предполагает также развитие операционных структур интеллекта, которые придают мыслительным операциям обучаемого качественно новые свойства:

- скоординировать, т.е. объединение знаний с оперативной и прогнозной информацией для решения профессиональных задач с ориентацией на инновации;

- обратимость, предполагающая постоянный возврат к поставленной цели, к решаемой проблеме, для оценки влияния на них новых ситуаций и возможностей;
- заменяемость, при рассмотрении проблемы возможен переход к другой, даже противоположной точке зрения;
- автоматичность, когда инновационные решения и действия становятся неотъемлемой частью мышления;
- сокращенность, связанная со «свернутостью» отдельных звеньев поиска решений, высокая скорость актуализации знаний в условиях и ситуациях, требующих быстрых решений.

Аксиологический аспект включает связь знаний с ценностями, чувствами, установками, мотивацией, самостоятельностью, сотрудничеством и интуицией личности. Осознанное и целенаправленное обучение включает кроме познания характеристик реального мира и его ценностно-культурное понимание. Процесс обучения осуществляется в пространстве, заданном культурой общества, организационной культурой учебного заведения, культурой его референтных групп. Мир знаний обучаемого не является механическим собранием переданной ему и усвоенной им учебной информации, а представляет собой личностное пространство, сформированное из интерпретированных им образов действительности. Обучение, с учетом этого, для доведения знаний до обучаемого и необходимого их усвоения должно обеспечить согласование формируемого личностного знания с общественными ценностно-смысловыми установками, которые во все большей мере становятся инновационными.

В целом, переход на инновационно-ориентированное обучение обеспечит повышение конкурентоспособности национальной системы образования, чему будет способствовать передача знаний с творческой помощью преподавателей и специальными методами, направленными на расширение инновационного тезауруса сознания, развитие социальных качеств самосознания, высокой инновационной культуры. Обучение должно воздействовать на подсознательный уровень креативной психики, поощрять оригинальность мышления, устранять психологическую блокаду творчества. Результатом должно стать активное формирование конкурентоспособных специалистов, соответствующих новой экономике.

Используемые источники

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 624 с.

2. Лэндри, Ч. Креативный город / Ч. Лэндри. Пер. с англ. – М.: ИД «Классика XXI», 2006. – 399 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина БизнесБукс, 2006. – 478 с.
4. Гарднер, Г. Структура разума: теория множественного интеллекта / Г. Гарднер. Пер. с англ. – М.: ООО«ИД Вильямс», 2007. – 512 с.
5. Сенге. П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 384 с.

Филоненко Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ГАОУ ВО МГПУ, кафедра «Теория и методика
физического воспитания и спортивной тренировки», профессор
e-mail: nvfilonenko.67@mail.ru*

Развитие платных услуг физической культуры и спорта в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах: мнение экспертов

В статье актуализируется проблема осуществления эффективного маркетинга платных физкультурно-спортивных услуг в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах. Предоставляются обоснования и результаты анализа мнений руководителей на предмет введение штатной единицы маркетолога в штатный состав бюджетных физкультурно-спортивных организаций.

Ключевые слова: *массовый спорт, маркетинг платных физкультурно-спортивных услуг, подготовки / переподготовки менеджеров, бюджетные физкультурно-спортивные комплексы, маркетолог.*

Filonenko N. V.

*PhD (Pedagogic), GAOU IN MGPU,
associate Professor of the Department of theory and methodology
of physical education and sports training*

The development of paid services of physical culture and sports in the budget sports complex: expert opinion

The article actualizes the problem of the effective marketing of paid sports and sports services the municipal sports clubs. Includes study and analysis of opinion leaders for the introduction of full-time marketing staff units in the structure of the budget of sports and sports organizations.

Keywords: *mass sports, sports marketing fee-sports services, training / retraining of managers, the municipal sports clubs, marketer.*

Сегодня можно смело утверждать, что начало двадцать первого столетия характеризуется феноменальным бурным развитием и расширением сферы услуг. В насущной действительности степень развития сферы услуг стала выступать критериальным признаком в определении качества жизни населения. В настоящее время страна не может быть причислена к экономически развитым, если в сфере услуг создается менее 65% валового национального продукта. Переход к инновационной экономике приводит к изменению сложившейся структуры занятости, возникновению в ней новых направлений, перераспреде-

лению работников по секторам экономики, расширению сферы услуг, развитию инновационных направлений деятельности занятости. На основании «прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», разработанный Минэкономразвитием России произойдет сокращение занятости за период 2012–2030 гг. в секторах сельского хозяйства, промышленных видах деятельности, строительстве, транспорте и в связи на 24%, перемещение занятого населения из производственных секторов будет происходить в сферы услуг и торговли, прогнозируется, что численность занятых в этих сферах к 2030 году вырастет на 11%¹.

Если рассматривать вопросы развития услуг отрасли физической культуры и спорта (ФКиС), то можно констатировать, что в связи с происходящими сегодня комплексными мероприятиями по модернизации и реформирования социально-культурной сферы, к которой относятся спортивно-оздоровительные услуги², формирование негосударственного сектора способствуют дальнейшему росту объема платных услуг в этой сфере. В этом контексте стоит отметить, что в 2014 году количество учреждений культурно-досугового типа составляло 42,1 тыс., доля оказываемых социально-культурных услуг населению равнялась 14% в общего объема всех платных услуг, вместе с тем, удельный вес услуг ФКиС был равен всего 0,7% в общем объеме платных услуг³. Однако, по мнению экспертов, при оптимистичном прогнозе в среднесрочной перспективе, в частности касающейся урегулирования вопросов макроэкономической политики, связанных с санкциями, предполагается, что рынок всех в совокупности услуг ФКиС будет рас-

¹ Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России). Врезка 2. Критерии, используемые для расчета высокопроизводительных рабочих мест Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/86100fe66c1448fb62701d35f1643d2886937bea/.

² Спортивно-оздоровительные услуги – это услуги, связанные с обеспечением занятий физическими упражнениями и видами спорта в целях оздоровления и физического развития потребителей, которые могут быть оказаны в разнообразных организационных формах на платной или бесплатной основе государственными или коммерческими организациями индивидуально или в группах с использованием методик и привлечением специалистов (Кадочкина Ю.А. Современные тенденции развития организационно-экономических форм хозяйствования в сфере спортивно-оздоровительных услуг: Дисс ... к-та эконом. наук. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 127).

³ Российский статистический ежегодник – 2014 г. // Федеральная служба государственной статистики URL: Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/Main.htm. Дата обращения: 12.02.2014.

ти со среднегодовым приростом около 7%. В сфере здравоохранения, образования, культуры, в том числе физической, из-за осознания многими гражданами особой значимости поддержания полноценного здоровья для активной жизнедеятельности средствами ФКиС формирование объемов физкультурно-спортивных услуг будет происходить достаточно высокими темпами.

Предвидя данный прогноз Минспортом было разработаны целевые программы развития ФКиС, на основании которых полным ходом идет реализация проекта «строительство физкультурно-оздоровительных комплексов». В данном проекте принимают участие 79 регионов Российской Федерации, общий объем финансирования проекта составляет 15,1 млрд. рублей. В результате внедрения этого проекта в действие в 2013 году было открыто 381 спортивный объект, в настоящее время ведется строительство 207 физкультурно-спортивных комплексов. Одной из основных задач проекта является обеспечение общедоступности спортивных сооружений для всех категорий граждан и создание новых рабочих мест⁴.

В настоящее время в стране регулярно занимается двигательной активностью 22,5% общей численности населения. Исходя из единовременной пропускной способности 25% граждан обеспечены физкультурно-спортивными объектами⁵. Для достижения целей федеральной программы «развитие физической культуры и спорта» к 2020 году необходимо почти удвоить число граждан, систематически занимающихся двигательной активностью и довести этот показатель с 25% до 40%.

В образовавшейся ситуации, возникает проблема укомплектования квалифицированными управленческими кадрами рабочие места в организациях физкультурно-спортивной направленности, обладающих знаниями в области отраслевых экономических дисциплин ФКиС и способных быстро и адекватно реагировать на динамично меняющуюся социально-экономическую обстановку, что обуславливает поднятие уровня их профессиональных компетенций посредством их обучения в центрах подготовки/переподготовки и повышения квалификации, организованных на периодической основе.

В настоящее время в системе подведомственных Минспорту России учреждениях реализуется более 200 различных по продолжитель-

⁴ Енченко И.В. Развитие услуг сферы физической культуры и спорта в России: Дисс ... к-та эконом. наук. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 74.

⁵ Доклад о развитии массового спорта и физического воспитания населения: Совет при презенте Российской Федерации (рабочая группа): Москва, март 2014. – С. 77.

ности программ дополнительного профессионального образования, в объёмах 72–100 часов, 100–500 часов (повышение квалификации), свыше 500 часов (стажировка), свыше 700 часов (переподготовка)⁶.

Вместе с тем актуальность повышения квалификации, подготовки/переподготовки менеджеров бюджетных физкультурно-спортивных комплексов сегодня не исчерпывается, она приобретает другое, несколько иное направление, несвойственное бюджетным организациям, обусловленное сегодняшним повсеместным объединением (слиянием) нескольких юридических лиц (спортивных школ разных типов, клубов и т.п.) в одно юридическое лицо, то есть в одну физкультурно-спортивную организацию, что порождает разнонаправленность управленческой деятельности руководителей бюджетных физкультурно-спортивных комплексов, диктующая необходимость научных доказательств повышения квалификации, подготовки/переподготовки спортивных менеджеров по программам в содержание которых, на наш взгляд, должна быть заложена подпрограмма по маркетингу платных физкультурно-спортивных услуг.

Здесь, стоит подчеркнуть, что сегодня одним из основных факторов, сдерживающий развитие массового спорта является обнадеживающее ожидание руководителями физкультурно-спортивных организаций федерального и регионального финансирования, нехватка которого не позволяет создать оптимальные условия для привлечения к регулярным физкультурно-оздоровительным занятиям различные социально-демографические сегменты населения, в особенности возрастной контингент старше 30 лет.

По причине создавшихся обстоятельств происходит медленное реагирование на удовлетворение потребительского спроса в физкультурно-оздоровительных услугах предложениями. Практика развития массового спорта в зарубежных странах показывает, что эффективное развития направления «спорта для всех» происходит в большинстве из-за оплаты потребителями членских взносов, что позволяет охватывать сразу несколько сегментов граждан организованными формами занятий ФКиС по месту жительства и работы, также, учитываются особенности и потребности жителей конкретного региона для обеспечения более эффективное развитие спортивной инфраструктуры. Что же касается развития российского массового спорта, то можно засвидетельствовать, что сейчас происходит интенсивное развитие спортивной инфраструктуры (более 24 тыс. объектов спорта введено в эксплуата-

⁶ Доклад о развитии массового спорта и физического воспитания населения: Совет при президенте Российской Федерации (рабочая группа): Москва, март 2014. – С. 53.

цию в 2008–2012 годах), весте с тем Россия отстает по показателям обеспеченности населения объектами спорта от большинства развитых в спортивном отношении стран⁷, в первую очередь по причине ограничения доступа взрослого населения к спортивным объектам физкультурно-спортивных комплексов.

В данном контексте обозначим, что сегодня реализация платных физкультурно-спортивных услуг в бюджетных физкультурно-спортивных комплексах, регламентируется нормативно-правовой базой, разработанной региональными органами власти ФКиС. Так, например, в Положении о Департаменте физической культуры и спорта города Москвы закреплено право Москомспорта «развивать в установленном порядке систему оказания платных услуг, ... в подведомственных Москомспортом спортивных школах они устанавливаются для граждан, которые не являются их учащимися», то есть, на наш взгляд предоставление платных физкультурно-спортивных услуг может ориентироваться на целевую аудиторию, в которую могут входить родители учащихся, также другие социально-демографические сегменты местных граждан.

К тому же, в профессиональном стандарте «руководителя организации (подразделения организации), осуществляющего деятельность в области физической культуры и спорта»⁸, в пункте 3.5.5 прописано, что для эффективной реализации трудовой функции «руководство приносящей доход деятельностью при осуществлении спортивной подготовки» руководитель физкультурно-спортивной организации должен уметь: «планировать, координировать и контролировать работу работников, связанную с оказанием платных услуг; анализировать состав, качество и ценовую политику с целью определения востребованности и конкурентоспособности платных услуг; определять объем, достаточность персонала и материальных ресурсов для организации предоставления платных услуг», для чего руководителю необходимо знать «основы маркетинговой деятельности, экономики, организации труда и управления».

В связи с введением профессионального стандарта в практику сегодня у многих практикующих управленцев возникает вопрос: кто в организации должен осуществлять маркетинговую деятельность? От-

⁷ Доклад о развитии массового спорта и физического воспитания населения. – С. 78.

⁸ Приказ Минтруда России от 29.10.2015 № 798н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель организации (подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.11.2015 № 39694).

вет простой: на основании пункта 3.5.5 выше упомянутого профессионального стандарта руководитель имеет право «определять ... достаточность персонала ... для организации предоставления платных услуг», т.е. у руководителя есть полномочия привлекать специалиста для процесса организации платных услуг, в данном случае маркетолога на договорной краткосрочной или долгосрочной основе.

Здесь же следует подчеркнуть, что в условиях обострения конкуренции на рынке социально-культурных услуг, применение средств маркетинга в целях диверсификация ассортимента физкультурно-спортивных услуг, позволяет охватить несколько социально-демографических сегментов населения, что способствует наиболее полному удовлетворению потребностей в занятиях двигательной активностью у максимального количества групп потребителей, в том числе и у материально обеспеченного контингента населения, имеющего возможность оплачивать физкультурно-спортивные занятия. Но, на практике реализация подобного подхода происходит крайне редко, причиной тому является незнание руководящими работниками (и/или их подчиненными) технологий проведения маркетинговых исследований в целях анализа конкурентной среды и потребительского поведения разных возрастных и социальных сегментов населения, проживающих, или работающих в шаговой доступности от физкультурно-спортивного комплекса.

Правомерно было бы отметить, что на протяжении последних двадцати лет, многие ученые (М.Е., Кутепов 1992, С.Г Сейранов., 1995, В.В. Кузин, 1997, А.А. Баженов, 2003, В.И. Жолдак, 2003, Э.А. Орлова, 2003, А.Н. Блеер 2004, И.И. Переверзин, 2006, Л.В. Белова 2011, А.В. Серeda, 2011, А.В. Починкин, 2013, Ю.А. Зубарев, 2014) занимались, а многие из них и сейчас занимаются рассмотрением проблем, также исследованиями в области подготовки спортивных менеджеров в высших учебных заведениях, при этом оставляя без особого внимания повышение квалификации по предмету маркетинга платных услуг ФКиС у руководителей бюджетных физкультурно-спортивных организаций, у которых как правило уже есть высшее образование и практика управленческой деятельности.

Нет сомнений, и в том, что сегодня вопросами и проблемами спортивного маркетинга занимаются многие отечественные ученые отрасли ФКиС, однако аспекты, имеющие прикладное значение и касающиеся экспертных мнений непосредственно практикующих руководителей бюджетных физкультурно-спортивных организаций на предмет реализации платных услуг, учеными рассматриваются крайне редко.

В связи с вышеизложенной актуальностью и обозначившимися противоречиями вытекает необходимость проведения эмпирического (прикладного) исследования, **целью и задачами** которого являлся анализ мнений экспертов, в данном случае, руководителей бюджетных физкультурно-спортивных организаций на предмет выявления потребностей в кадрах занимающихся маркетинговой деятельностью.

Методы и организация исследования. Для проведения исследования использовались методы интернет-анкетирования, группового и индивидуального анкетирования, также методы математической статистики. Экспертный опрос проводился на периодической основе в течение семилетнего периода, с 2009–2016 гг. в центрах повышения квалификации Москомспорта, РАНХиГС при Президенте РФ, Московского городского физкультурно-спортивного объединения спортивных школ. Квотную выборку составляли 228 руководящих работников бюджетных физкультурно-спортивных организаций разных субъектов РФ, имеющих стаж управленческой работы не менее 2-х лет.

Результаты исследования. Для выявления потребности руководителей в необходимости, или отсутствия токовой, осуществления маркетинговой деятельности непосредственно специалистом, нами в анкете был сформулирован вопрос «Как Вы считаете нужна ли, штатная единица для маркетолога в бюджетных физкультурно-спортивных организациях (спортивных школах, физкультурно-оздоровительных комплексах и т.п.?)» и далее в анкете давалось определение, в котором излагались функциональные обязанности маркетолога — «маркетолог — это специалист, обладающий умениями и знаниями по связям с общественностью, рекламе, сотрудничеству со спонсорами, ценообразованию платных услуг, стимулированию потребительского спроса, владеющий методами социологических и маркетинговых исследований для анализа конкурентной среды, потребительского поведения учащихся и/или их родителей (законных представителей), также местных граждан».

На рисунке изображена динамика спроса руководителей на специалистов, занимающихся маркетинговой деятельностью, из которой видно, что на протяжении семилетнего периода происходит тенденция в осознании руководителями необходимости осуществления маркетинговой деятельности непосредственно специалистом, также из рисунка видно, что устойчивость мнений в данном аспекте характерна для периода 2012–2016 гг. (см. рис.).

Из вышеизложенного материала следуют **выводы**. 1) В долгосрочной перспективе прогнозируется постепенное перемещение российского занятого населения из производственных секторов в сферы услуг,

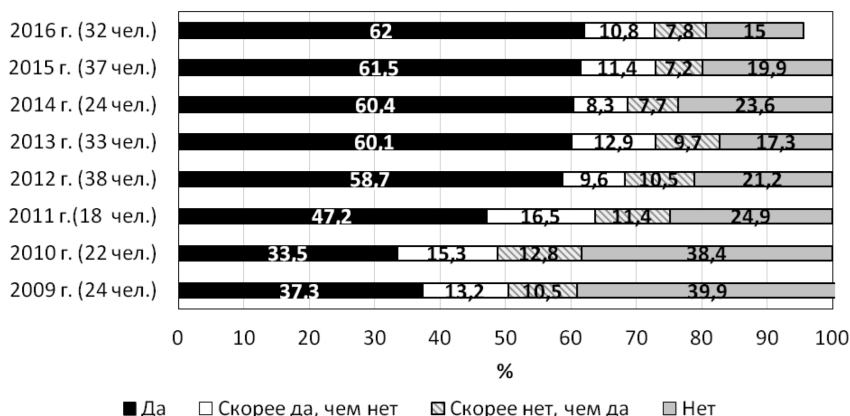


Рис. Динамика анализа мнений руководителей на предмет введение штатной единицы маркетолога в штатный состав бюджетных физкультурно-спортивных организаций
(Вопрос в анкете: «Как вы считаете, нужно ли вводить в штатный состав организации штатную единицу маркетолога?»)

в том числе и в сектор услуг ФКиС, что аргументирует предложение в необходимости подготовки/переподготовки квалифицированных управленческих кадров, способных осуществлять эффективный маркетинг по оказанию физкультурно-спортивных услуг, не только на бесплатной основе, но и на платной, при этом, удовлетворяя потребности в здоровом образе жизни разные социально-демографические группы населения. 2) Результаты экспертного опроса, проводимого в течение семи лет среди руководителей бюджетных физкультурно-спортивных организаций, свидетельствуют о положительной тенденции их мнений по отношению надобности введения в штатный состав штатную единицу для специалистов – маркетологов, обладающих умениями и знаниями в области оказания платных физкультурно-спортивных услуг.

Используемые источники

1. Енченко И.В. Развитие услуг сферы физической культуры и спорта в России: Дисс ... к-та эконом. наук. – Санкт-Петербург, 2015. – 199 с.
2. Доклад о развитии массового спорта и физического воспитания населения: Совет при презенте Российской Федерации (рабочая группа). – Москва: 2014 (март). – 176 с.

3. Кадочкина Ю.А. Современные тенденции развития организационно-экономических форм хозяйствования в сфере спортивно- оздоровительных услуг: Дисс ... к-та эконом. наук. – Санкт-Петербург, 2015. – 157 с.
4. Приказ Минтруда России от 29.10.2015 № 798н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель организации (подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.11.2015 N 39694).
5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России). Врезка 2. Критерии, используемые для расчета высокопроизводительных рабочих мест. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/86100fe66c1448fb62701d35f1643d2886937bea/
6. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М.: 2015. – 728 с.
7. Российский статистический ежегодник – 2014 г. // Федеральная служба государственной статистики URL: Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/Main.htm. Дата обращения: 12.02.2014.
8. Рынок платных услуг населению. Режим доступа: <http://studopedia.org/4-108158.html> Дата обращения: 19.11.2014.

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Выпуск XLVIII

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLVIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016. – 260 с.

ISBN 978-5-9907845-3-6

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.

Подписано в печать 28.09.2016

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 15,11 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