



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

# **ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

**Выпуск XXII**

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

Москва  
2014

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
УДК 340.1  
П 90

**Редакционный совет:**

- Балабанов В.С.** д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)
- Булочникова Л.А.** д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства, (научный редактор)
- Бачишин В.** профессор, Паневропейский университет, Словакия
- Власов А.А.** профессор, Российская академия адвокатуры и нотариата
- Высоцкая Н.В.** д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы
- Корчагин А.Ю.** д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда
- Кошкин В.И.** д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства
- Миллерман А.С.** д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»
- Мысляева И.Н.** д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова
- Курдюков С.И.** д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ
- Сахарнов Ю.В.** д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

**Редакционная коллегия:**

- Ахметов Л.А.** д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
- Балабанова А.В.** д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
- Воронченко Т.В.** д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
- Гаврилов Р. В.** д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства
- Ермакова Е.Е.** к.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства
- Журавлев Г.Т.** д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства
- Ищенко А.А.** д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства
- Курило В.М.** д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
- Медведева А.М.** д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»

## Содержание

### **Автонова В. Ю., Астафьева О. В.**

Формирование методологии принятия решения  
о выборе стратегии развития монопродуктового региона  
в рамках кластерного подхода ..... 6

### **Большакова Л. Г.**

Основа повышения эффективности производства ..... 18

### **Борисов А. В.**

К вопросу о факторах, влияющих на эффективность  
уголовно-правовой борьбы с преступлениями,  
нарушающими авторские права ..... 23

### **Гладков И. В.**

Стратегия моделирования антикризисных решений  
на основе риск-ориентированного подхода ..... 27

### **Гурова И. М.**

Управление транзакционными издержками  
предпринимательских структур на рынке рекламных услуг ..... 34

### **Дудин М. Н., Лясников Н. В., Макашова Н. А.**

Управление инновационной активностью  
промышленных предприятий в условиях когнитивной экономики ..... 43

### **Емельянова Е. В.**

Модель процесса планирования  
в условиях антикризисного управления ..... 51

### **Климов К. И.**

Анализ индустрии туризма на Кавказских Минеральных Водах ..... 58

### **Ковалевская Е. В.**

Поведение студентов  
на рынке информационных услуг ..... 65

### **Красницкий Б. Р.**

К вопросу о самообложении граждан ..... 79

### **Курбанов М. М.**

Основные аспекты торгово-экономических отношений  
Российской Федерации и стран, входящих в Совет сотрудничества  
арабских государств Персидского залива ..... 86

<b>Лясников Н. В., Дудин М. Н., Филина С. Ю.</b>	
Инновационный потенциал как основа стратегии развития предпринимательского сектора .....	97
<b>Максимов Д. А.</b>	
Диверсификация каналов продаж как один из факторов развития рынка страхования жизни .....	107
<b>Макшишко Д. Р.</b>	
Оценка развития инновационной инфраструктуры территории на основе оценки ее системы бизнес-услуг поддержки инноваций .....	115
<b>Манчурак М. В.</b>	
Страхование малого и среднего бизнеса через банковский канал .....	123
<b>Миллерман А. С., Бондаренко О. А.</b>	
Эффективность страхования сроков строительства и ввода транспортных коммуникаций .....	129
<b>Никифорова О. В.</b>	
Расчет страховых взносов в пенсионный фонд в 2014 году .....	135
<b>Никулин А. Г.</b>	
Конкурентоспособность молодых специалистов на рынке труда: критерии и факторы .....	140
<b>Рыбина Ю. В.</b>	
Разработка риск-ориентированного направления развития секьюритизации активов кредитной организации .....	147
<b>Соловьев М. М.</b>	
Ресурсы и запасы нефти России. Проблемы и вызовы .....	155
<b>Соловьев Е. Н., Власов А. В.</b>	
Вывод капитала в оффшоры и проблемы противодействия отмыванию «грязных» денег в современной мировой экономике .....	167
<b>Хабыев Я. М.</b>	
Вопросы повышения конкурентоспособности предпринимательского сектора Туркменистана .....	177
<b>Ханнанов М. М.</b>	
Проблемы методологии исследования рисков и их оптимизации .....	187

**Хусейнова Д. К.**

Роль и место российских и зарубежных дочерних банков  
в отечественной банковской системе ..... 192

**Шакиртханов Б. Р.**

Поведенческие аспекты предпринимательства  
и их роль в развитии инноваций ..... 198

**Шарифьянова З. Ф.**

Синергетика взаимодействия отечественного банковского  
и страхового рынков ..... 204

**Яхьяев М. А., Гладков И. В.**

Совершенствование практики выявления и предотвращения  
преднамеренного банкротства предприятий ..... 212

**Яхьяев М. А., Шакиртханов Б. Р.**

Возможности инновационного развития компании  
в строительстве бизнес-модели ..... 220

**Автонова В. Ю.**

*кандидат экономических наук,  
докторант МГИИТ им. Ю. А. Сенкевича  
e-mail: asp@mgiit.ru*

**Астафьева О. В.**

*кандидат экономических наук, научный сотрудник,  
МГИИТ им. Ю. А. Сенкевича  
e-mail: babs-sseu@yandex.ru*

## **Формирование методологии принятия решения о выборе стратегии развития монопродуктового региона в рамках кластерного подхода**

*В статье представлен методологический подход к принятию обоснованного решения о выборе стратегического направления развития монопродуктового региона, состоящий из двух этапов – качественного и количественного анализа, и развиты теоретические положения о проведении количественной оценки целесообразности создания инновационного кластера на основе модели полезности.*

**Ключевые слова:** *монопродуктовый регион, инновационный кластер, экономический эффект, инновационные изменения, стратегическое развитие, модель полезности.*

**Avtonova Vera Yurevna**

*PhD (Economics), doctoral candidate, MSIT of Yu. A. Senkevich*

**Astafeva Olga Viktorovna**

*PhD (Economics), MSIT of Yu. A. Senkevich*

## **Formation of methodology of decision-making on a choice of strategy of development of the monogrocery region within cluster approach**

*Methodological approach is presented in article to adoption of the reasonable decision on a choice of the strategic direction of development of the monogrocery region, consisting of two stages – the qualitative and quantitative analysis, and theoretical regulations on carrying out a quantitative assessment of expediency of creation of an innovative cluster on the basis of usefulness model are developed.*

---

**Keywords:** *monogrocery region, innovative cluster, economic effect, innovative changes, strategic development, usefulness model.*

Формирование и развитие региональных кластеров рассматривается как конкурентное преимущество современной экономики, обеспечивающее создание синергетического эффекта. Как отмечают ряд исследователей, применение кластерного подхода может в значительной степени изменить уровень и темпы развития ключевых сфер деятельности региона, в первую очередь экономической [3]. С. Розенфельд отмечает, что формирование кластеров является основой современного экономического развития и стратегии менее развитых регионов [4].

В рамках данной статьи автор считает целесообразным рассмотреть создание инновационного кластера с двух точек зрения, во-первых, с точки зрения ресурсной возможности, то есть наличия ресурсного потенциала, так как качество работы производственной системы определяется наличием и оптимальным сочетанием необходимых ресурсов и компонентов на разных стадиях функционирования системы, во-вторых, с точки зрения важности создания кластера для экономического развития монопродуктовых регионов. Таким образом, процесс по созданию инновационного кластера в монопродуктовом регионе требует соблюдения двух условий: необходимого и достаточного.

В работе [1] на основе распределения квадрантов стратегической позиции ВЭД по нарастанию инновационной активности и стадий жизненного цикла продукта по инновационности предложена матрица приоритетности создания инновационных кластеров в монопродуктовых регионах (рис. 1).

Выделены три группы регионов, нуждающиеся в использовании инновационных подходов к формированию стратегии развития: регионы, характеризующиеся низкой инновационной активностью и выпускающие продукт, который находится на стадии зрелости или спада; регионы, выпускающие продукт, которому свойственны низкий спрос и инновационность, однако при этом задействованы перспективная или активно-развивающаяся отрасли; регионы, производящие высокотехнологичные или инновационные продукты, однако инновационная активность преобладающего вида экономической деятельности является низкой.

Вопросы оценки значимости инновационного кластера для развития региона как социально-экономической системы и его влияния на результаты хозяйственной деятельности субъекта, несмотря на большую значимость для принятия управленческого решения о выборе стратегических подходов к инновационному развитию региона, оста-



**Рис. 1. Обоснование целесообразности создания инновационного кластера в монопродуктовом регионе**

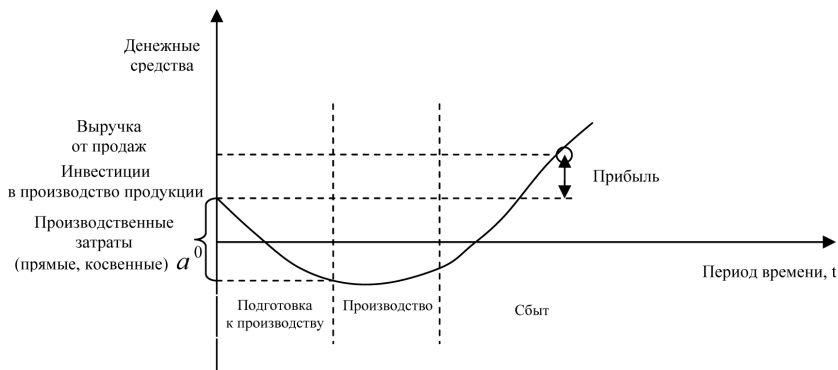
ются малоизученными. В связи этим предпринята попытка развить методологические аспекты отмеченной проблемы и предложить прикладные инструменты, направленные на повышение эффективности и взвешенности принятия решений при выборе инновационных стратегий развития региона.

Исследуя влияние инновационного процесса на развитие региональной экономики и ее ключевых хозяйствующих субъектов, следует рассмотреть более подробно протекание производственного процесса в реальном секторе экономики и построить логико-смысловую динамическую модель протекания бизнес-процесса в предприятии, позволяющие детализировать исходные данные, выявить промежуточные результаты.

На рисунке 2 представлен производственный процесс в исходном состоянии на t-временной оси. Предприятие закупает сырье, материалы, поддерживает на приемлемом уровне существующую производственную базу для производства и выпуска продукта через выстроенные каналы сбыта.

Деятельность производственного комплекса направлена на выполнение определенного набора технологических операций, совокупность которых формирует бизнес-процесс, преобразующий поставляемые на входе факторы производства в готовую продукцию на выходе.

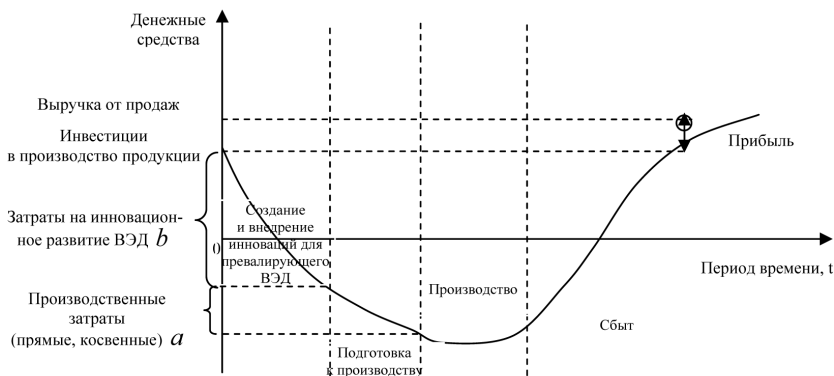




**Рис. 2. Производственный процесс в базовый период**

При обеспечении высокого качества функционирования операционной системы, характеризующейся специфическими свойствами организации и управления, создается добавочный продукт. Чем более слаженно функционирует производственная система и факторы производства, тем выше рыночная ценность хозяйствующего субъекта. Соответственно требуется непрерывное поддержание на приемлемом уровне производства, технологий, используемых ресурсов для выпуска конкурентоспособной продукции. Кроме того необходимость обеспечения эффективного производственного процесса в рыночной экономике предопределяют условия конкуренции как со стороны зарубежного, так и отечественного рынков, в которых функционируют предприятия. Следует также отметить, что значительная часть производственной базы в монопродуктовых регионах является наследием советского прошлого и требует существенного обновления. В этой связи создание инновационного кластера для развития производственной базы в регионах со зрелым или депрессивным типом преобладающего вида экономической деятельности является вполне актуальным. Помимо этого обновленная производственная база позволит диверсифицировать направление работы и выпускать другую высокотехнологичную продукцию.

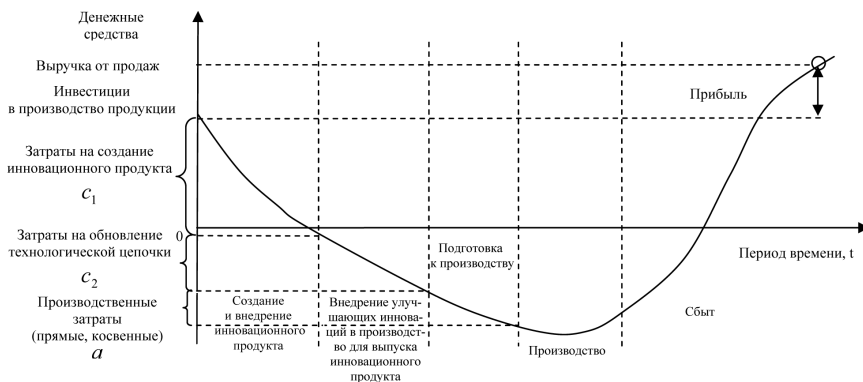
Развитие преобладающей в регионе отрасли улучшит не только основной производственный процесс, но и микропроцессы и операционные составляющие бизнеса, обеспечивающие функционирование предприятия и основной вид деятельности (рис. 3). При этом следует учитывать, что именно технологические процессы и производственные факторы выступают в качестве первоочередной, оказывающей непосредственное влияние на финансовое состояние и уровень



**Рис. 3. Производственный процесс в условиях создания инновационного кластера в регионе для развития преобладающего вида экономической деятельности**

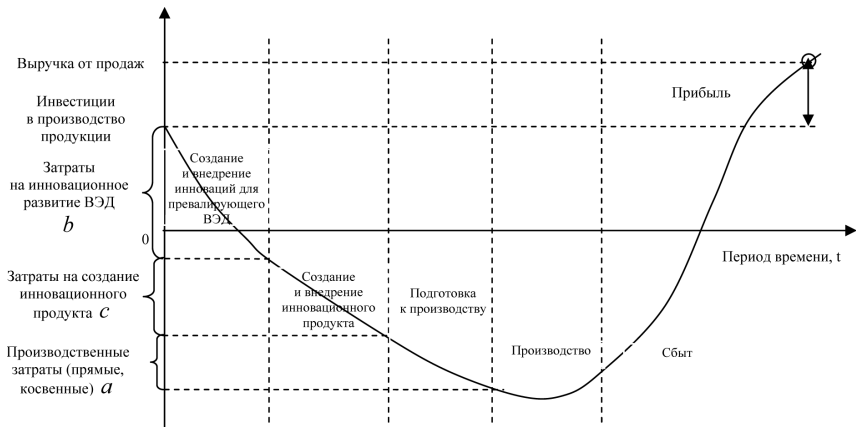
рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. Внедрение нового оборудования и технологий может потребовать проведения переобучения сотрудников.

Создание инновационного кластера для выпуска нового продукта (рис. 4) приводит к проведению большего числа изменений в хозяйственной деятельности предприятия, так как требуется обновление технологической цепочки производства, подготовка персонала для работы на новой технологии, пересмотр требований к закупаемому сырью и материалам. Проведение отмеченных изменений повышает рыночную ценность предприятия.



**Рис. 4. Производственный процесс в условиях создания инновационного кластера в регионе для выпуска инновационной продукции**

Стремление предприятия к избеганию финансового кризиса или банкротства формирует потребность не только использования инновационных подходов к осуществлению эффективной хозяйственной деятельности, позволяющих преодолевать внешнее негативное влияние, но и выпуска инновационной продукции, востребованной на рынке (рис. 5).



**Рис. 5. Производственный процесс в условиях создания инновационного кластера в регионе для развития преобладающего ВЭД и выпуска инновационной продукции**

Достижение стратегического превосходства региона может обеспечиваться проведением пяти основных изменений: продуктовые изменения; производственные изменения; технологические изменения; ресурсные изменения; структурные изменения.

Таким образом, создание инновационного кластера способствует проведению отмеченных изменений в хозяйственной деятельности региона.

Развивая подход к выбору инновационной стратегии на основе оценки ресурсообеспечения региона и полезности создания инновационного кластера для развития субъекта, автор считает целесообразным предложить матрицу, отражающую направления стратегического развития региона в зависимости от его характеристик (рис. 6).

Создание инновационного кластера в регионе благоприятным образом скажется на ситуации в регионе в результате возникновения синергетического эффекта, определяемого как прирост дохода бизнес-процесса вследствие увеличения объема выручки от выпуска и реализации востребованной на рынке продукции и снижения уровня



**Рис. 6. Матрица выбора стратегии развития монопродуктового региона на основе оценки показателей «ресурсообеспеченность региона – важность инновационного кластера»**

затрат благодаря обновлению производственной базы и технологических процессов и эффективному использованию ресурсов.

Развитие инновационного кластера в регионе приводит к созданию и внедрению продуктовых и процессных инноваций. Экономический эффект от их использования может быть рассчитан как выручка, полученная благодаря реализации более востребованной продукции, формируемая в результате эффективного осуществления бизнес-процесса, выражающегося в сокращении операционных транзакций (вследствие повышения скорости обмена информации и принятия решений, уменьшения простоев, выстраивания логистической цепи), снижении себестоимости продукции (вследствие улучшения технологической цепочки), наращивании производственных оборотов (вследствие обновления производственной базы), повышении качества продукта (вследствие использования более качественных ресурсов). Отмеченные факторы позволят предприятию получать дополнительную надбавку в цене продукции и наращивать ее объемы продаж, сформировать конку-

рентные преимущества на определенный период времени перед конкурентами.

Предложенный подход к оценке целесообразности создания инновационного кластера представляет собой качественный анализ и является первым этапом в процессе принятия решения об инновационном развитии региона. Его можно использовать в деловой практике при определении целесообразности внедрения инноваций в производственный процесс или выпуска инновационной продукции в рамках исследуемого предприятия на основе анализа показателей хозяйственной деятельности предприятия, отраслевых тенденций и трендов.

Количественный анализ автор предлагает проводить на основе экономического эффекта, возникающего на микро- и мезоуровне отечественной экономики при функционировании инновационного кластера в регионе.

Протекание производственного процесса в условиях создания инновационного кластера в регионе влияет на 1) обновление производственной базы, 2) обновление продукта и используемых для этого технологий, 3) обновления производственной базы, технологий и продукта, что влечет за собой разный объем расходов. Следовательно, создание инновационного кластера влечет за собой не только получение дополнительного дохода, и определенный объем расходов. Разница между предполагаемыми доходами и расходами хозяйствующего субъекта позволяет принять решение о проведении инновационных изменений либо об их нецелесообразности:

$$M_{ИК+}(B) - M_{ИК+}(Расх) = P_{ИК+}, \quad (1)$$

$$M_{sq-}(B) - M_{sq-}(Расх) = P_{sq-}, \quad (2)$$

- если предполагаемая прибыль, получаемая в результате проведения инновационных изменений в рамках инновационного кластера больше, чем прибыль, аккумулируемая в ситуации от-

сутствия изменений  $P_{ИК+} \geq P_{sq-}$ , то создание инновационного

кластера целесообразно с точки зрения субъекта микроуровня;

- если  $P_{ИК+} < P_{sq-}$ , то целесообразно поддерживать состояние status quo, т.е. не заниматься проведением кардинальных изменений и созданием инновационного кластера.

На рисунке 7 представлены ключевые полезные эффекты, которые могут возникнуть на уровне отдельного предприятия в результате создания инновационного кластера.

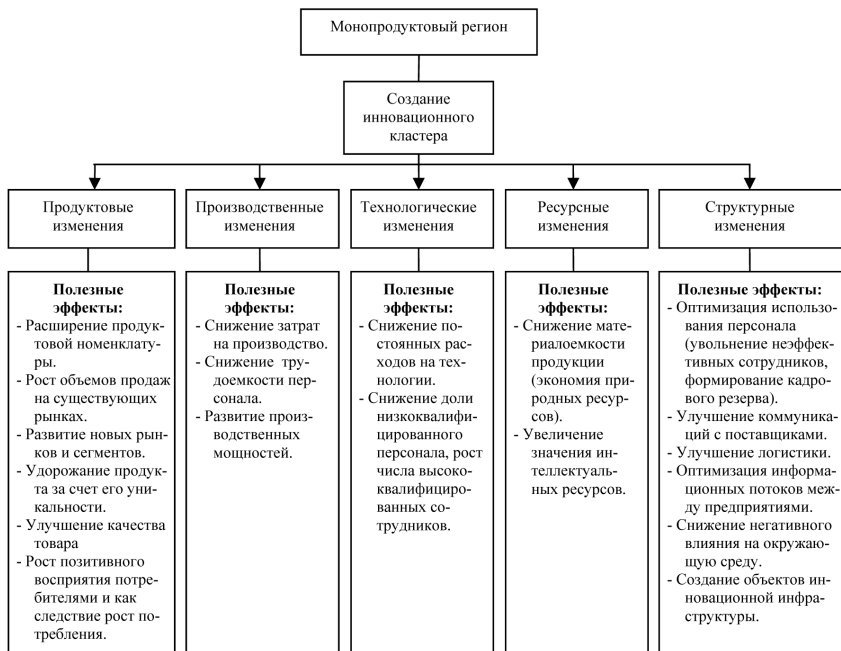


Рис. 7. Полезные эффекты на микроуровне

Экономический результат хозяйственной деятельности региона в исходном состоянии представляет собой прибыль, получаемую в результате реализации продукции:

$$P_n = Q_n \times p_n - Q_n^* \times Ppp_n - Kp_n, \quad (3)$$

Применительно к оценке полезности создания инновационного кластера прирост прибыли можно описать с помощью следующего уравнения:

$$\Delta P = \Delta Q \times \Delta p - \Delta Q^* \times \Delta Ppp - \Delta Kp + P_i, \quad (4)$$

- |  |   |
|--|---|
| $P_n, \Delta P$                            | – прибыль, получаемая при осуществлении хозяйственной деятельности в начальный период, прирост прибыли субъекта вследствие развития инновационной деятельности; |
| $Q_n, \Delta Q$                            | – объем проданной продукции, прирост объема продаж в результате внедрения инноваций;  |
| $Q_n \times p_n, \Delta Q \times \Delta p$ | – выручка субъекта, прирост выручки при развитии инновационной деятельности;  |
| $p_n, \Delta p$                            | – цена продукции, увеличение цены, связанное с уникальностью и конкурентоспособностью новой продукции;  |
| $Q_n^*, \Delta Q^*$                        | – объем произведенной продукции, прирост объема производства продукции в результате востребованности конкурентоспособной продукции;                             |

$Prp_n, \Delta Prp$	– прямые расходы субъекта, изменение (увеличение или уменьшение) прямых расходов, возникающее в результате инновационной деятельности;
$Kp_n, \Delta Kp$	– косвенные расходы субъекта на осуществление производственной деятельности, изменение косвенных расходов, возникающее в результате создания инновационного кластера;
$Pi$	– прибыль, возникающая в результате создания объектов инновационной инфраструктуры (научных учреждений);
$Q_n^* \times Prp_n, \Delta Q^* \times \Delta Prp$	– себестоимость производства продукции, изменение себестоимости производства в результате создания инновационного кластера.

В представленном выражении можно выделить три ключевые составляющие – показатели аккумулирования дохода, статьи затрат, показатели реализации продукции. Данные составляющие формируют эффекты, возникающие при функционировании инновационного кластера в регионе. Их проявление в разных случаях может быть разным в зависимости от направлений внедрения инноваций.

Оценку экономического эффекта на мезоуровне предлагается проводить с помощью подсчета математического ожидания полезности создания инновационного кластера для развития региона. Для решения обозначенной задачи необходимо ввести показатель полезности в виде вектора, состоящего из нескольких компонентов.

$$\vec{U} = U \{u_1, u_2, \dots, u_n\}, \quad (5)$$

$U$  – полезные эффекты по пяти группам изменений (продукт, оборудование, технологии, ресурсы, структура), возникающие при создании инновационного кластера.

Ожидаемую полезность создания инновационного кластера можно описать с помощью универсальной модели оценки интегральной полезности принятого решения, которая имеет следующий общий вид:

$$M(U) = f(M(\Delta u_i)), \quad (6)$$

используя математическое ожидание полезности по пяти исследуемым группам изменений, предложенную модель можно представить более подробно с помощью аддитивной модели:

$$M(U) = \left[ \left( 1 + \frac{M(\Delta u_1)}{u_{sq1}} \right) \times \left( 1 + \frac{M(\Delta u_2)}{u_{sq2}} \right) \times \left( 1 + \frac{M(\Delta u_3)}{u_{sq3}} \right) \times \left( 1 + \frac{M(\Delta u_4)}{u_{sq4}} \right) \times \left( 1 + \frac{M(\Delta u_5)}{u_{sq5}} \right) \right] - 1 \quad (7)$$

Вероятные эффекты, которые могут возникнуть на уровне региональной экономики при функционировании инновационного кластера, представлены в табл. 1.

**Полезные эффекты на мезоуровне**

Группы изменений	Полезные эффекты	Показатели
<b>Продуктовые изменения</b>	Удорожание продукта за счет его уникальности	Рост валового регионального продукта, млн. руб.
	Повышение эффективности работы организаций	Снижение удельного веса убыточных предприятий в превалярующем ВЭД, % от общего числа
<b>Производственные изменения</b>	Развитие производственных мощностей	Создание новых рабочих мест в превалярующем ВЭД (снижение безработицы), тыс. чел.
<b>Технологические изменения</b>	Рост производительности труда	Рост заработной платы персонала (среднедушевые месячные денежные доходы), руб.
	Снижение трудоемкости производства	Сокращение технического персонала (рост безработицы), тыс. чел.
<b>Ресурсные изменения</b>	Привлечение внутренних финансовых средств	Рост инвестиций, млн. руб.
	Привлечение внешних финансовых источников	Рост иностранных инвестиций, млн. дол. США
<b>Структурные изменения</b>	Снижение негативного влияния на окружающую среду	Показатель выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, по видам экономической деятельности, тыс. тонн
	Создание объектов инновационной инфраструктуры	Рост числа использования передовых производственных технологий, шт.

Полученные результаты способствуют принятию обоснованного решения о целесообразности создания инновационного кластера.

Методология развития инновационной деятельности в регионах построена на трех ключевых принципах анализа социально-экономических систем.

1. Функциональный анализ основан на исследовании функций, являющихся наиболее значимыми для развития территориальных систем и достижения целей, стоящих перед регионами. В рамках данного анализа целесообразно учитывать наличие ресурсов и размещения производительных сил, влияющих на эффективность развития регионов.

2. Структурный анализ позволяет формировать целостное представление о развитии регионов с учетом их структурных особенностей и подсистем более низкого уровня, образующих микроуровень нацио-



нальной экономики и функционирующих в рамках рассматриваемого региона.

3. Исследование регионов и их ключевых компонентов (подсистем) для разработки типологий на основе ключевых параметров экономических систем с целью формирования приоритетных направлений развития субъектов РФ.

Отмеченные принципы являются базовыми при развитии региональных социально-экономических систем [2].

К достоинствам предлагаемого методологического подхода относятся: отсутствие избыточного количества показателей, низкая трудоемкость расчетов, отсутствие двусмысленности при интерпретации результатов о состоянии хозяйственной системы региона, прикладной характер и высокая применимость для практиков вследствие доступного аналитического инструментария.

#### **Используемые источники**

1. Автонова В.Ю. Стратегические приоритеты развития инновационного кластера монопродуктовых регионов // Развитие экономических наук современной эпохи: теория и практика: теория и практика: XVI Международная научно-практическая конференция для студентов, аспирантов и молодых ученых – г. Санкт-Петербург: Центр экономических исследований, 2013. – С. 52–55.
2. Игнатъева Е.Д., Мариев О.С. Методология и инструментарий структурно-функционального анализа регионального развития // Экономика региона. – 2013. – № 1. – С. 226–237.
3. Шеховцева Л.С., Заплатина В.В. Подходы к региональному кластерообразованию // Регион: экономика и социология. – 2012. – № 3 (75). – С. 120–132.
4. Rosenfeld S.A. Bringing business clusters into the mainstream of economic development // European Planning Studies. – 1997. – No. 5. – P. 3–21.

**Большакова Л. Г.**

*кандидат педагогических наук, старший преподаватель,  
РЭУ им. Плеханова (г. Казань)  
e-mail: lyudmila.bolshak@mail.ru*

## **Основа повышения эффективности производства**

*Целью работы является проведение анализа основной деятельности производственных предприятий, которая состоит в максимизации разности между результатами и затратами, стоимости продукции и стоимости ресурсов затраченных на их производство и сбыт, эффективность производственной деятельности. Определить взаимосвязь процесса управления, выполнения планов и контроля конечных результатов деятельности предприятия. Как рассчитать, объективные экономические критерии, которые следует учитывать в процессе планирования. В работе рассмотрены характер, формы и последовательность планирования, а именно проблема разработки стратегии планирования, затрагивающие интересы любого предприятия.*

**Ключевые слова:** *процесс управления; эффективная производственная деятельность; объективные экономические критерии; стратегическое планирование; ожидаемый прирост эффекта и рентабельность; разработка экономических стратегических планов; функциональная стратегия управление запасами.*

**Bolshakova L. G.**

*PhD (Pedagogy),  
Senior Lecturer REU named Plekhanov, Kazan*

## **Basis for improving the efficiency of production**

*The Aim of analysis the main purpose of production of the enterprise which is to maximize the difference, the product cost and the cost of resources spent on their production and sale. production activity is effective. To determine the correlation between the process of management, implementation plans and control of end results of the company. How to calculate, objective economic criteria that should be considered in the planning process. The paper considers the nature, form and sequence of planning, namely the problem of development of strategy, planning, affecting the interests of any enterprise.*

**Keywords:** *process control; efficient production activity; objective economic criteria; strategic planning; the functions of the senior managers; the expected increase in the effect and profitability; the development of economic, strategic plans; functional strategy for the management of inventory levels.*

---

---

Процесс управления связан с планированием, организацией выполнения планов и контролем конечных результатов. Чем лучше отработаны и взаимосвязаны эти важнейшие функции, тем эффективнее управление.

Любая производственная деятельность в рыночных условиях эффективна лишь в том случае, когда стоимость произведенного конечного продукта будет больше стоимости исходных ресурсов или факторов, затраченных на производство и сбыт. И основная цель предприятия состоит в максимизации этой разности. При этом существуют объективные экономические критерии, задающие оптимальные размеры выпуска товаров и услуг при существующих ограничениях ресурсов, которые в полной мере следует учитывать в процессе планирования.

Планирование позволяет определять характер, формы и последовательность будущих действий.

В общих чертах планирование предполагает <sup>1</sup>:

- формулировку целей и вероятных стратегий;
- установление первостепенных задач и определение действий по их решению.

Результатом планирования является система планов – долгосрочных, среднесрочных, оперативных. Наиболее сложной проблемой планирования является разработка стратегии.

Стратегия затрагивает интересы любого предприятия, определяя главные направления его развития на длительный период. При этом среднесрочные и оперативные планы должны быть подчинены стратегическим целям.

В современном менеджменте вопросы стратегического планирования занимают одно из центральных мест. Это обусловлено тем, что отсутствие четкой стратегии таит немало опасностей, ведет к неопределенности и не способствует осознанному участию работников в производственном процессе.

Стратегическое планирование – функция менеджеров высшего звена.

В современной литературе по стратегическому менеджменту выделяют три уровня стратегического планирования <sup>2</sup>:

- суммированная стратегия;

---

<sup>1</sup> Кобец Е.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.

<sup>2</sup> Новицкий Н.И., Пашуто В.П. Организация, планирование и управление производством: Учебно-методическое пособие. – М.: Изд-во «Статистика», 2006.

- стратегические экономические планы;
- функциональная стратегия.

На уровне высшего руководства разрабатывается общая стратегия, предполагающая использование возможностей предприятия занять определенную позицию на рынке на ближайшую перспективу. При этом учитываются собственная роль предприятия, осуществляемые им виды деятельности, ожидаемый прирост эффекта и рентабельность. С учетом общей стратегии разрабатываются экономические стратегические планы, ориентированные на конкретные структурные подразделения (структурные единицы внутри предприятия, выпускающие продукцию, предназначенную для определенных рынков). В экономических стратегических планах отражается ожидаемая прибыль, доля участия на рынке, ассортимент продукции и его обновление, возможные преимущества по сравнению с конкурентами.

Функциональная стратегия учитывает конкретные функции: продажу, управление запасами, закупки, производство продукции, оптимальное использование людских и материальных ресурсов и др.

Таким образом, все уровни стратегического планирования взаимосвязаны и направлены на реализацию избранной стратегии.

Важнейшими фазами стратегического планирования являются<sup>3</sup>:

- формулирование стратегии;
- придание стратегии конкретной формы;
- оценка и контроль.

Для формулирования стратегии необходимо, прежде всего, определить цель деятельности, оценить квалификацию персонала, возможность получения инвестиций, производственный потенциал и другие факторы, которые могут повлиять на реализацию стратегии. Цели предприятия отражают вполне конкретные показатели: продукцию, ее объем и ассортимент; рентабельность и др.

Анализ и оценка качества планов являются важным условием поставленных в них целей и задач, с точки зрения их реализации и совершенствования. Важно провести анализ влияния внешних факторов на деятельность предприятия.

Большое значение имеет также внутрифирменный анализ производственной и финансовой деятельности. Особенно следует обратить внимание на профессиональные знания и квалификацию персонала, его отношение к работе, текучесть; технологию производства

---

<sup>3</sup> Кобец Е.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.

продукции; состояние маркетинга. Внутрифирменный анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны самого предприятия.

Основными оценочными показателями эффективности плановой деятельности являются как абсолютные, так и относительные значения затрат и результатов, доходов и издержек, прибыли и других общеэкономических или внутрипроизводственных показателей<sup>4</sup>.

Наиболее важными планово-экономическими показателями являются эффект и эффективность, стоимость и доходность. Эффект показывает степень достижения некоторого заданного результата и в общем виде представляет собой разность между результатами и затратами, между ценой товара и его себестоимостью, между плановыми (нормативами) и фактическими значениями показателя. Относительный показатель эффективности показывает соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой или платой за достижение данного результата.

Разработка и обоснование наилучшего варианта будущего плана производственной деятельности предприятия в рыночных условиях предполагают правильный выбор критерия экономической эффективности, под которым в первую очередь понимаются максимально возможная прибыль и наибольший совокупный доход. Поэтому в рыночной экономике общепринятым критерием эффективности является максимальная прибыль.

В рыночных условиях качество плановой деятельности предприятия можно определить степенью согласования и удовлетворения интересов потребителя с учетом имеющихся возможностей и ограничений ресурсов, определяющих свободу выбора в процессе производства и реализации продукции. Совокупность отношений производства и сбыта продукции представляет собой динамичное и равновесное состояние предприятия как сложной экономической системы.

Для оценки качества планов необходимо иметь систему показателей, характеризующих их реальность и напряженность, обоснованность и оптимальность, степень точности и уровень риска и т.д. Реальность планов отражает возможность их осуществления в ближайший отрезок времени, здесь основным признаком служит уровень их фактического выполнения в конкретных внешних и внутренних условиях. Еще одним важным оценочным показателем качества планов служит уровень их напряженности на всех этапах их существования.

---

<sup>4</sup> Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организаций. – М.: Эксмо, 2004.

Сравнивая соответствующие плановые и фактические показатели с нормативными, можно установить не только коэффициенты напряженности планов, но и степень риска плановой деятельности. Степень риска в условиях рыночной неопределенности можно оценивать как нормальную при отклонении фактических данных от запланированных на 10%, высокую – 20%, чрезмерную – 40%, недопустимую – свыше 50%<sup>5</sup>.

Общим показателем качества планов могут служить также некоторые важнейшие плановые показатели – годовой объем, производство или реализация продукции, совокупный доход, прибыль и др.

Выполнение плановых показателей оценивается путем их периодического сравнения с фактическими значениями по заранее установленным контрольным точкам (декада, месяц, квартал и год).

К важнейшим направлениям достижения качественной системы планирования относятся такие, как совершенствование методологии развития нормативной базы, рост профессионализма персонала, применение компьютерной техники, стимулирование разработчиков и исполнителей планов. Все это указывает на тесное взаимодействие научных, методических, производственных и человеческих факторов.

Таким образом, планирование должно стать на всех предприятиях основой повышения эффективности производства и уровня доходов предприятий, его собственников и персонала, а также служить важным средством достижения главных экономических и социальных целей развития.

#### **Используемые источники**

1. Кобец Е.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
2. Новицкий Н.И., Пашуто В.П. Организация, планирование и управление производством: Учебно-методическое пособие. – М.: Изд-во «Статистика», 2006.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организаций. – М.: Эксмо, 2004.

---

<sup>5</sup> Новицкий Н.И., Пашуто В.П. Организация, планирование и управление производством: Учебно-методическое пособие. – М.: Изд-во «Статистика», 2006.

**Борисов А. В.**

*кандидат юридических наук,  
доцент кафедры уголовного права и процесса,  
Российская академия предпринимательства  
e-mail: av-borisov@mail.ru*

## **К вопросу о факторах, влияющих на эффективность уголовно-правовой борьбы с преступлениями, нарушающими авторские права**

*В статье представлен анализ факторов, влияющих на эффективность уголовно-правовой борьбы с преступлениями, нарушающими авторские права.*

**Ключевые слова:** *преступления, нарушающие авторские права, борьба с преступлениями, нарушающими авторские права, факторах, влияющих на эффективность уголовно-правовой борьбы с преступлениями, нарушающими авторские права.*

**Borisov A. V.**

*PhD (Jurisprudence), associate professor of criminal law  
and process department of Russian academy of entrepreneurship*

## **To a question of the factors influencing efficiency of criminal and legal fight against crimes, breaking copyright**

*The analysis of the factors influencing efficiency of criminal and legal fight against crimes is presented in article, breaking copyright.*

**Keywords:** *the crimes violating copyright, fight against the crimes violating copyright, the factors influencing efficiency of criminal and legal fight against crimes, breaking copyright.*

Анализ современной правоприменительной практики свидетельствует о низкой эффективности уголовно-правовой борьбы с преступлениями, нарушающими авторские права. Считаем, что это связано в первую очередь со слабой урегулированностью рассматриваемых отношений уголовно-правовыми нормами и, как следствие, недостаточно обоснованными и продуманными мерами по противодействию этим нарушениям. Это подтверждают данные статистики. Так по данным ГИАЦ МВД России в 2011 году зарегистрировано преступлений, предусмотренных статьей 146 УК РФ-2188, 147-18. В 2012 году – по статье 146 УК РФ-3268, по статье 147-29. В 2013 году – по статье 146 УК РФ-

7923, по статье 147-29. Налицо устойчивый рост преступлений, предусмотренных указанными статьями. В этой связи особо актуальной становится потребность в эффективных специальных мерах воздействия на исследуемые отношения.

При этом размер причиненного правообладателям материального ущерба составил 362 млн. рублей, с целью возмещения которого был наложен арест на имущество на сумму 535 млн. рублей<sup>1</sup>.

Приведенные выше цифры свидетельствуют о том, что качество работы правоохранительных органов по выявлению и расследованию «авторских» преступлений существенно возросло. Вместе с тем, необходимо признать, что уровень борьбы с преступностью в сфере авторских прав все еще остается крайне низким. Количество уголовных дел, возбуждаемых по ст. 146 УК РФ, явно не соответствует состоянию и динамике преступности в данной сфере. Значительное количество дел из числа возбужденных по ст. 146 УК РФ прекращается на стадии предварительного расследования. По сотням выявленных правонарушений в сфере авторских прав выносятся лишь несколько обвинительных заключений. По целому ряду уголовных дел суды выносят оправдательный приговор<sup>2</sup>.

Неспособность обеспечить высокий уровень уголовно-правовой охраны авторских прав объясняется во многом тем, что правоохранительные органы ощущают острую нехватку профессионально подготовленных специалистов в оперативных и следственных аппаратах, способных своевременно и безошибочно отличить правомерное использование объектов авторских прав от противоправного, выявить и правильно квалифицировать факты нарушения авторских прав. Еще одной причиной является отсутствие взаимодействия между органами внутренних дел, призванными выявлять данные преступления, с работниками прокуратуры, на которых возложена обязанность расследования преступлений, предусмотренных ст. 146 УК РФ, а также с международными и российскими организациями, защищающими авторские права и борющимися с контрафактной продукцией. Кроме того, у сотрудников правоохранительных органов практически отсутствует опыт расследования преступлений в сфере авторских прав.

---

<sup>1</sup> См.: Обзор результатов оперативно-служебной деятельности по выявлению и пресечению экономических и налоговых преступлений в сфере интеллектуальной собственности: Письмо Департамента экономической безопасности МВД России от 30 марта 2012 года № 7/5/6187. – С. 2.

<sup>2</sup> См.: Трунцевский Ю.В. Видеопиратство: уголовная ответственность, раскрытие и расследование преступлений: Пособие. – М., 2000. – С. 6.



Также среди причин низкой эффективности борьбы с контрафактной продукцией можно назвать:

- отсутствие всестороннего анализа экономической деятельности юридических и физических лиц, занимающихся изготовлением и сбытом объектов интеллектуальной собственности, не определены процессы, оказывающие влияние на их криминализацию;
- отсутствие инициативы у территориальных подразделений БЭП по выявлению и пресечению производств и оптовых каналов поставок контрафакта, а также в проведении целевых мероприятий в отношении фактических руководителей преступного бизнеса.

По данным МВД России, положительный опыт по борьбе с преступлениями в сфере авторских прав достигнут только в нескольких регионах России.

Высокий уровень преступности в сфере авторских и смежных прав объясняется не только недостатками в работе правоохранительных органов. Массовое нарушение авторских прав во многом является следствием экономической ситуации в России. Из-за низкого уровня доходов граждане России часто не в состоянии приобрести дорогую лицензионную продукцию и вынуждены покупать «пиратскую», стоимость которой намного ниже. Так, например, если лицензионный пакет программ «Office 97» фирмы «Microsoft» стоит от 400 до 500 долларов США, то стоимость одного контрафактного компакт-диска, содержащего данный программный пакет, колеблется от 30 до 100 рублей. Спрос на контрафактную продукцию, создаваемый населением, стимулирует нарушение авторских и смежных прав.

Анализ следственной практики показывает, что мысль преступников по маскировке мест производства и хранения контрафактной продукции не стоит на месте. В последнее время нередкими стали случаи, когда контрафактная продукция производится на лицензионных производствах и хранится на складах вместе с лицензионной продукцией.

Также встречается и не совсем логичное поведение со стороны правообладателей. Так, в ряде случаев правообладатели, чьи авторские права нарушены, в ходе расследования не оказывают помощи сотрудникам правоохранительных органов, а иногда и препятствуют расследованию преступлений в сфере авторских прав.

В заключение хотелось бы отметить, что на фоне низкого уровня охраны авторских прав криминогенная обстановка в данной сфере ухудшается. Отмечается устойчивый рост количества совершаемых пре-

ступлений. В преступную деятельность вовлекаются все новые и новые объекты авторских прав. Растет профессионализм нарушителей авторских прав. Преступность в сфере авторских прав все больше приобретает организованный характер. Хотя преступления в сфере авторского права не приносят такого дохода, как наркобизнес, торговля оружием, порнобизнес и прочее, риск быть привлеченным к уголовной ответственности намного ниже. В целях избегания уголовной ответственности преступные группы предпринимают ряд мер, к которым, например, относятся тщательное сокрытие следов преступной деятельности, налаживание связей с сотрудниками правоохранительных органов, занимающихся расследованием преступлений данной категории, и другие меры.

#### **Используемые источники**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (в ред. от 03.02.2014 № 5-ФЗ) // «Собрание законодательства РФ», 17.06.1996, № 25, ст. 2954.
2. Трунцевский Ю.В. Видеопиратство: уголовная ответственность, раскрытие и расследование преступлений: Пособие. — М., 2000.
3. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XXI — М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2014. — С. 23–29.
4. <http://www.mvd.ru>.

**Гладков И. В.**

*кандидат экономических наук,  
соискатель Российской академии предпринимательства  
e-mail: gladkov09@ngs.ru*

## **Стратегия моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода**

*Риск-ориентированный подход как современный этап эволюции антикризисного управления призван решать не только и не столько проблемы связанные с кризисной ситуацией в деятельности компании, сколько проблемы риска недобросовестности руководства и соблюдения законодательства в ходе отражения фактов хозяйственной жизни. Принципы, заложенные в его основе позволяют идентифицировать сами риски, сопоставить их с типологией операций, спецификой их совершения, что качественным образом меняет процесс восприятия кризиса во времени.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление; риск-ориентированный подход; причинно-следственные связи; риски; банкротство.

**Gladkov I. V.**

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

## **Strategy of modeling of anti-recessionary decisions on a basis risk – the focused approach**

*The risk-focused approach as the present stage of evolution of crisis management is urged to solve not only and not so much problems connected with a crisis situation in company activity, how many a problem of risk of dishonesty of the management and legislation observance during reflection of the facts of economic life. The principles put in its basis allow to identify risks, to compare them from types of operations, specifics of their commission that qualitatively changes process of perception of crisis in time.*

**Keywords:** crisis management; risk-focused approach; relationships of cause and effect; risks; bankruptcy.

В отношении рисков банкротства, уместно использовать терминологию, которой пользуются сами кредиторы, традиционно связывающие риск неуплаты долга с определением кредитного риска, возникающего вследствие заключения договора кредита или займа, договора лизинга или факторинга, получив рассрочку платежа по договору поставки или какого-либо иного договора, включая выпуск об-

лигации или выдачу векселя. Схожие с кредиторами риски на себя принимают инвесторы, которые не контролируют актив, в отношении которого они предоставляют свой капитал. Например, это касается владельцев привилегированных акций и в известных случаях владельцев обыкновенных акций, а также участников общества с ограниченной ответственностью с соответствующим размером доли в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью<sup>1</sup>.

Лаутс Е.Б.<sup>2</sup> дает более детализированную классификацию рисков банкротства, полагая, что помимо традиционных рисков, как, например, кредитный, валютный, операционный риски, риск потери ликвидности, арбитражными управляющими зачастую анализируются проблемы, связанные с залоговыми рисками, портфельными рисками, криминальными рисками, кадровыми, региональными, моральными (получившими особую популярность на фоне последнего финансово-экономического кризиса). Нельзя не согласиться с данной позицией, поскольку в процессе банкротства, могут возникать различные риски, порой коррелирующие между собой, однако в основе их возникновения лежит кризис, возникший в деятельности компании.

Этимология риска банкротства носит достаточно разносторонний характер, а принимая во внимание высокую корреляцию рисков, т.е. процесс перерождения одного риска в другой, можно говорить об их взаимозависимости и взаимовлиянии с точки зрения комплексного анализа финансового состояния компании в практике антикризисного управления. Опираясь на типологию операций с учетом отраслевой принадлежности предприятия можно систематизировать перечень наиболее распространенных сделок подверженных повышенному риску банкротства. Информационной базой для симптоматики таких операций может являться как внешняя (официальная) отчетность, так и управленческая отчетность, формируемая в соответствии с требованиями менеджмента.

В этой связи представляется целесообразным говорить о возможности использования в практике антикризисного управления, так называемого риск-ориентированного подхода, основанного на процессе идентификации рисков в зависимости от событий, возникающих при

---

<sup>1</sup> Dijk G. van, Gramatikov M. What Determines Bankruptcy Costs? An Empirical Investigation // Tilburg University Legal Studies Working Paper № 011/2009; Cecil M.A. A Reappraisal of Attorneys' Fees in Bankruptcy // Kentucky Law Journal. – 2009. – Vol. 98.

<sup>2</sup> Лаутс Е.Б. Правовые аспекты минимизации банковских рисков // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2012. – № 4. – С. 37–40.

банкротстве компании. В научной и деловой литературе традиционно риск-ориентированный подход ассоциируется с внутренним аудитом, контролем, надзором, а также сферой противодействия легализации капитала<sup>3</sup>.

Риск-ориентированный подход позволяет выделять и другие участки, подверженные рискам, которые следует смягчать или устранять после создания системы оценки рисков, в части:

- характера, масштаба и уровня сложности деятельности компании, в том числе охват стран или регионов;
- мер по первоначальной и текущей проверке деятельности компании или порядок мониторинга в местах, где действуют ее агенты;
- характеристики клиентов, продуктов и деятельности компании;
- характера деловых связей (разовые или постоянные);
- электронных систем или платформы, на которой ведется передача данных о деятельности компании;
- принятых в компании способов мониторинга операций с повышенным риском;
- соотношения высоко рискованных операций, к общему количеству за период с целью выявления их количества и частоты.

Таким образом, экономическая задача риск-ориентированного подхода, заключается в возможности полной идентификации назначения и типа операции во взаимосвязи с разновидностью принимаемого риска; определения ее частоты во времени с учетом анализа сопутствующих обстоятельств; мониторинга операций с высоким риском на постоянной основе с целью формирования статистических наблюдений и создания стратегии моделирования антикризисных решений. Мониторинг в рамках подхода, основанного на оценке рисков, позволяет установить предел денежной суммы или иные показатели для выявления видов деятельности, требующих анализа. Определенные ситуации или используемые пороговые значения следует регулярно пересматривать, чтобы определять, насколько они подходят для установленных уровней риска.

Именно поэтому, процесс выявления риска во взаимосвязи с процессом предшествующим его осуществлению, с нашей точки зре-

---

<sup>3</sup> Юденков Ю.Н. Роль и задачи СВК в риск-ориентированной системе внутреннего контроля // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 79–86; Каратаев М.В., Каратаев Е.В. Риск-ориентированный подход в сфере ПОД/ФТ: задачи, императивы, тенденции // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 52–67.

ния, может быть успешно использован и в рамках совершенствования технологий антикризисного управления, поскольку его основной задачей является выявление, идентификация и предупреждение кризиса в деятельности компании.

Риск-ориентированный подход представляется собой детерминант для развития практики антикризисного управления и в полной мере отражает специфику его технологии активной управленческой деятельности в комплексе всех ее функций, ролей и полномочий, включая следующий набор элементов:

- создание специализированной организационной структуры по управлению риском банкротства и выработке стратегии его управления;
- систематизация видов риска, которым подвергается компания, и ранжирование их по размеру потенциального негативного воздействия — идентификация рисков с учетом выявления операций с повышенным риском;
- разработка методов оценки риска (выбор системы статистических и аналитических показателей, характеризующих различные виды риска банкротства) — анализ рисков;
- расчет вероятностных значений по каждому виду риска и совокупного риска — теоретическая оценка;
- вычисление размера потенциального негативного влияния каждого отдельного вида риска на деятельность компании и возможных совокупных потерь, определение индикаторов приемлемого уровня риска — оценка результатов;
- информационное обеспечение процесса выявления рисков во взаимосвязи с характером проводимых операций и сделок;
- оценка и контроль результатов антикризисного управления на основе риск-ориентированного подхода.

Возможности использования риск-ориентированного подхода в практике антикризисного управления не ограничиваются лишь исследованием причины и следствия возникновения банкротства компании с учетом предпринятых мер для его минимизации, они значительно шире и включают в себя возможность создания полноценной карты рисков с целью систематизации и документирования тех рисков, которым наиболее подвержена компания в рамках регулярного анализа финансовой или бухгалтерской отчетности.

Процесс создания карты рисков в антикризисном управлении возник в ответ на необходимость комплексного анализа основных стра-

тегических направлений бизнеса в условиях непредвиденных кризисов (как внешних, так и внутренних) <sup>4</sup>.

Простота понимания картографии риска позволяет даже не специалистам в области антикризисного менеджмента понять возможность по его снижению или распределению времени с учетом устранения негативных ситуаций в деятельности компании, поскольку на одной оси (вертикально) показана вероятность появления риска, а на другой – (горизонтально), его воздействие по времени по степени существенности. Основу для оценки рисков составляет набор определенных показателей, если речь идет о финансовой или бухгалтерской отчетности, либо внешних и внутренних факторов, если исследуются причины возникновения кризиса. Чем больше степень их искажения, тем выше риск возникновения банкротства компании. Таким образом, все факторы или финансовые показатели, используемые в карте рисков должны быть дифференцированы по степени существенности (чем выше риск, тем выше процент существенности от искажения информации).

Однако процесс разработки карты рисков в целях антикризисного управления может быть сопряжен с рядом трудностей, а именно:

- сложность процесса составления картографии в рамках определения границ для осуществления аналитических процедур (определение показателей или факторов риска банкротства с учетом возможных последствий для компании);
- создание системы оценки и управления рисками банкротства с учетом определения нормативных границ отклонения показателя от заданного диапазона (высокий, средний или низкий риск);
- определение степени существенности для каждого из заданных показателей, влияющих на вероятность возникновения банкротства.

Таким образом, вертикальная ось карты рисков для цели антикризисного управления должна содержать шкалу оценки риска (высокий, средний или низкий риск) в рамках допустимых существенных искажений или отклонений. А на горизонтальной оси будут ранжированы факторы или финансовые показатели характеризующие степень существенности того или иного риска для компании (например: не-

---

<sup>4</sup> Казакова Н.А., Белякова Э.И., Федченко Е.А. Совершенствование методики предварительного анализа отчетности организаций-налогоплательщиков на основе унифицированных аналитических процедур // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 17. – С. 35–41.

значительные, приемлемые или существенные искажения), что в целом поможет определить границу толерантности компании к риску, а значит и степени вероятности наступления риска банкротства. С нашей точки зрения, возможность формирования карты рисков, предопределяет результативность антикризисных мер в целях стабилизации финансовых показателей компании в условиях кризиса, а также дает возможность для дальнейшего построения кривой рисков с учетом оценки ожидаемых рисковых потерь.

Кривая рисков является линией, отражающей плотность распределения рисковых потерь. Информация о плотности распределения рисков дает возможность прогнозировать возможные рисковые потери с определенной вероятностью. Это один из методов формирования общей оценки всех рисков, возникающих в деятельности компании в условиях кризиса.

Дальнейшие мероприятия по моделированию антикризисных решений в деятельности хозяйствующего субъекта могут включать следующие основные этапы: оценка совокупного риска банкротства компании; внедрение комплексной системы антикризисного управления компании; совершенствование существующей организационной структуры антикризисного управления; совершенствование нормативной базы в области антикризисного управления и автоматизация работы комплексной системы антикризисного управления в рамках использования риск-ориентированного подхода.

С учетом вышеуказанных методических положений, мы можем сформировать основу для создания стратегии моделирования антикризисных решений, основная цель которой состоит в определении объектов, связанных с наиболее существенными рисками банкротства компании их дальнейшей систематизации и картографировании для выявления фактов искажения в хозяйственной деятельности в учете, контрольной среде, бизнес-процессах, обуславливающих вероятность возникновения кризиса. С нашей точки зрения, практическое использование стратегии моделирования антикризисных решений на основе риск-ориентированного подхода, позволяет выявить причинно-следственные связи между снижением эффективности деятельности компании и определения границ толерантности компании к риску с учетом обеспечения необходимых мер и совершенствования нормативной-организационной базы.

Вышеуказанный инструментарий, безусловно, является новой вехой в практике антикризисного управления, поскольку его основа



носит многокомпонентный характер и включает в себе как сами процедуры кризис менеджмента, так и подходы, используемые в практике риск-менеджмента и стратегического управления. А анализ причинно-следственных связей между ожидаемыми потерями и возможными границами определения риска, сближает антикризисные процедуры с процедурами осуществления внутреннего контроля и аудита в рамках реализации стратегии моделирования.

#### **Используемые источники**

1. Dijck G. van, Gramatikov M. What Determines Bankruptcy Costs? An Empirical Investigation // Tilburg University Legal Studies Working Paper. – 2009. – № 011.
2. Cecil M.A. A Reappraisal of Attorneys' Fees in Bankruptcy // Kentucky Law Journal. – 2009. – Vol. 98
3. Лаутс Е.Б. Правовые аспекты минимизации банковских рисков // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2012. – № 4. – С. 37–40.
4. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.
5. Балабанова А.В. Управление качеством роса российской экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Специальность 08.00.05 -Экономика и управление народным хозяйством: (теория управления экономическими системами) – М.: Российская академия предпринимательства, 2008.
6. Юденков Ю.Н. Роль и задачи СВК в риск-ориентированной системе внутреннего контроля // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 79–86.
7. Каратаев М.В., Каратаев Е.В. Риск-ориентированный подход в сфере ПОД/ФТ: задачи, императивы, тенденции // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2012. – № 1. – С. 52–67.
8. Казакова Н.А., Белякова Э.И., Федченко Е.А. Совершенствование методики предварительного анализа отчетности организаций-налогоплательщиков на основе унифицированных аналитических процедур // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 17. – С. 35–41.

**Гурова И. М.**

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

## **Управление транзакционными издержками предпринимательских структур на рынке рекламных услуг**

*Важным вопросом повышения эффективности предпринимательских структур на современном рынке рекламных услуг является управление транзакционными издержками. В данной статье рассматриваются основные виды транзакционных издержек, возникающие при функционировании отечественных рекламных агентств (издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения), а также даны рекомендации по регулированию и оптимизации перечисленных видов издержек.*

**Ключевые слова:** транзакционные издержки, издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, рынок рекламных услуг, рекламное агентство.

**Gurova I. M.**

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

## **Management of transaction entrepreneurial structures advertising services market**

*An important issue of increasing the efficiency of enterprise structures on the modern market of advertising services is the management of transaction costs. This article discusses the main types of transaction costs arising at the functioning of the domestic advertising agencies (the costs of searching for information, the costs of negotiating and concluding contracts, the costs of measuring, the costs of specification and protection of property rights, the costs of opportunistic conduct), and also the recommendations on the regulation and optimization of the listed types of costs are made.*

**Keywords:** transaction costs, costs of searching for information, costs of negotiating and concluding contracts, costs of measuring, costs of specification and protection of property rights, costs of opportunistic conduct, the market for advertising services, advertising Agency.

Процессы глобализации и стремительного распространения новых информационных технологий, присущие современной экономике,

---

---

неизбежно накладывают отпечаток на конъюнктуру российского рынка рекламных услуг, который характеризуется сегодня изменением качественной структуры предоставляемых услуг (с усилением роли цифровых носителей), доминирующей долей транснациональных игроков, а также общим усилением конкуренции. В этой связи для успешной деятельности отечественных предпринимательских структур данной отрасли необходим взвешенный стратегический подход, направленный на повышение эффективности компаний, одним из актуальных вопросов которого является управление транзакционными издержками.

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

В целом, у компаний рекламного рынка, как и у большинства предпринимательских организаций, доля транзакционных издержек в общих расходах весьма высока. Безусловно, величина и структура такого рода издержек определяется особенностями компании, в том числе, ее конкретной специализацией в отрасли. Среди организаций, предоставляющих рекламные услуги, наибольшая концентрация транзакционных издержек присуща **рекламным агентствам** полного цикла (т.е. компаниям, предоставляющим клиентам полный объем услуг по разработке и реализации коммуникационного решения; далее – РА). Это связано с огромным объемом рыночных взаимодействий, в том числе с большим количеством самых разнообразных контрагентов и осуществляемых между ними транзакций. Такая широта связей обусловлена самой сутью деятельности РА, которое чаще всего выступает в роли посредника между рекламодателем (клиентом) и самыми различными субъектами рекламного рынка – исследовательскими, производственными, информационными (СМИ, Интернет и другие средства распространения информации) и прочими структурами. Именно поэтому тема транзакционных издержек для таких организаций приобретает особую важность.

По наиболее общепринятой классификации, выделяются следующие основные виды транзакционных издержек: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров и заключения контрактов; издержки измерения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения. Рассмотр-

рим данные виды издержек с точки зрения функционирования РА более подробно.

***Издержки поиска информации*** — возникают еще на ранней стадии создания РА и сопровождают компанию на всем протяжении ее работы. Сюда можно отнести:

1. Затраты на информационные услуги, связанные с законодательной и нормативной базой рекламной и смежных видов деятельности (включая вопросы лицензирования, налогообложения, текущих изменений законодательства и т.д.). Важно отметить, что для РА данный блок включает не только изучение информации, необходимой для функционирования собственно компании, но и понимание норм для других различных сфер деятельности в рамках предоставления своих услуг клиентам (и это касается как заказчиков из отраслей с обязательным лицензированием и особыми требованиями в регулировании их рекламной деятельности, так и различных поставщиков и партнеров, деятельность которых регламентирована иными специфическими нормами).

2. Затраты на получение внутреотраслевой информации — в том числе, мониторинг российского и международного рынка рекламных услуг с целью отслеживания динамики и тенденций его развития как в целом, так и в отдельных сегментах (например, в определенных регионах, либо в конкретных медиа-носителях). В эту же категорию можно внести различные мероприятия по обмену профессиональной информацией с другими участниками рынка — участие в профильных выставках, фестивалях, семинарах и конференциях.

3. Затраты на исследование конкурентной среды — включая общий анализ деятельности компаний на рынке, выделение групп прямых, косвенных а также потенциальных конкурентов, их сильных и слабых сторон, оценку клиентских листов и обслуживаемых рекламных бюджетов. Надо отметить, что данный процесс зачастую осложнен в связи с определенной степенью закрытости некоторых данных.

4. Затраты на изучение информации о потребителях (клиентах РА — т.е. рекламодателях), с последующим анализом спроса на предлагаемые компанией виды услуг. В данном блоке: оценка существующей клиентской базы; отслеживание информации о деятельности основных и потенциальных клиентов (включая своевременное понимание структурных и прочих качественных изменений как в определенных компаниях, так и на целевых рынках); исследование активности различных групп рекламодателей; выделение целевых сегментов рекламодателей с оценкой продвигаемых ими продуктов и услуг,

предпочтений и потребностей, распределением рекламных бюджетов по регионам и медиа-носителям; поиск и получение информации о проводимых рекламодателями тендерах и т.д.

5. Затраты на поиск поставщиков и партнеров. Здесь предполагается: мониторинг СМИ и подрядчиков, оказывающих услуги по производству и размещению рекламы на предмет ценовой политики (текущих тарифов, систем скидок, бонусирования и проч.); изучение технических особенностей услуг контрагентов (форматов и других параметров), непрерывное ведение и пополнение базы данных поставщиков, включая организации, оказывающих рекламные услуги в различных регионах России и за рубежом. Специфика данной категории заключается в огромном разнообразии и неоднородности видов услуг, предоставляемых контрагентами в рамках деятельности РА. При этом выбор поставщиков зачастую осложнен тем, что условия сотрудничества в ряде смежных отраслей предоставляются только по конкретным запросам (включающим подробное техническое задание), что во временном отношении увеличивает процесс сравнения и отбора контрагентов.

6. Затраты, связанные с получением информации об инновациях. Здесь речь как о новых возможностях в рамках предоставляемых услуг (развитие коммуникационных моделей; новые виды рекламы и способы её распространения; совершенствование технологий и материалов в производстве рекламных материалов и т.д.), так и о различных решениях для повышения эффективности работы организации (например, развитие IT-технологий, новые виды программного обеспечения, оптимизирующие процессы управленческого учета, планирования и проектной работы).

7. Потери, обусловленные неполнотой и/или недостоверностью полученной информации.

Таким образом, издержки поиска информации составляют для деятельности РА довольно объемный и многоаспектный раздел затрат, требующий немалых временных и человеческих ресурсов. Для регулирования этой группы затрат компании могут применять различные решения, в зависимости от степени значимости и необходимого объема информации для конкретной фирмы. К примеру, в работе с отдельными блоками возможно:

- привлечение внешних консультантов (использование аутсорсинга), что экономит средства на содержание профильных специалистов (такая практика применима, скажем, для исследования определенных юридических вопросов, возникающих на нерегулярной основе);

- покупка готовых информационных баз и аналитических отчетов, что сокращает время подготовки данных и занятость собственного персонала на сбор и обработку информации;
- внедрение специального программного обеспечения, позволяющего автоматизировать процессы поиска, систематизации и анализа информации.

**Издержки ведения переговоров и заключения контрактов** — в силу индивидуальности и разнообразия комплекса услуг, предоставляемых для каждого конкретного клиента, для РА являются еще одной значительной статьей расходов, причем присутствующей часто на всех стадиях проекта, вплоть до его полной реализации. Здесь можно отметить:

1. Затраты на ведение переговоров — включают формирование рабочей группы компетентных специалистов для участия в проекте; разработку пакета проектных и презентационных материалов для полного предоставления информации о сути сделки; получение рекомендаций от известных контрагенту партнеров; командировочные расходы и услуги перевода (в случае проведения переговоров в иной географической зоне и на другом национальном языке) и т.д.

2. Затраты на участие в тендерах (конкурсах, электронных торгах) — в зависимости от типа конкурса предполагают, в дополнение к выше указанным затратам на ведение переговоров, расходы на изучение положений и правил проведения конкретного тендера, подготовку определенной образом оформленной тендерной документации, а также затраты на регистрацию и размещение информации на электронных площадках (в соответствии со спецификой конкурсных требований).

3. Затраты на заключение контракта. По сути деятельности РА, предполагающей агентскую форму сделки, работа с проектом договора представляет особый двойственный процесс, который часто заключается в ретранслировании клиенту условий, предлагаемых множеством поставщиков различных видов услуг. Такая специфика ограничивает возможность работы с типовыми (стандартными) договорными формами, что сокращает для РА экономию на затратах данного вида. Для избежания дополнительных издержек здесь важно соблюдать «симметричность» при заключении контрактов с клиентом и с поставщиком — необходима унификация применяемой терминологии по разным видам работ, тщательная юридическая оценка договорных форм поставщиков, в том числе, минимизация рисков, связанных с возможной разницей в сроках работ и условиях оплаты, а также отклонениями в положениях ответственности сторон и применении штрафных санкций.

4. Затраты на сопровождение контракта в процессе его реализации. Данный блок характерен для комплексных проектов и долгосрочных контрактов. Сюда можно отнести мониторинг работы поставщиков, контроль качества оказываемых услуг на всех этапах проекта (подготовка материалов, соблюдение форматов и графиков размещения рекламы и т.д.), а также проведение дополнительных переговоров в процессе работы, подготовку промежуточных проектных отчетов и работу по корректировке ранее согласованных планов.

5. Представительские расходы различного назначения.

Сегодня, в условиях высокой конкурентности рынка рекламных услуг, издержки ведения переговоров и заключения контрактов представляют для РА значительную расходную статью, можно сказать, что именно этот вид транзакционных издержек наиболее затратный для компании. Оптимизация здесь возможна путем принятия управленческих решений, направленных на повышение квалификации профильных специалистов, совершенствование внутренних организационных процессов и технологий разработки и сопровождения проектов, развитие деловых связей и наличие долгосрочных фиксированных договорных отношений с основными поставщиками и клиентами, повышение репутационной составляющей компании.

**Издержки измерения** — в связи с индивидуальностью рекламной услуги и широким разнообразием рекламных средств и материалов, какого либо универсального показателя качества здесь не существует. Надо отметить, что величина и адекватность издержек измерения во многом зависит от правильности выбора параметров измерения. В данную категорию можно отнести:

- для производства рекламных материалов — технические характеристики продукции (соответствие по зафиксированным качественным и количественным параметрам);
- для размещения рекламы в различных средствах распространения — фактические медиа-показатели, полученные по итогам проведения рекламных мероприятий (соответствие плановым в рамках допустимых погрешностей для конкретного вида размещения);
- для общего анализа эффективности реализованных рекламных компаний — показатели реализации поставленных маркетинговых задач (например, увеличение знания марки, изменение динамики спроса конечного потребителя на рекламируемые товары и услуги и т.д.);

- затраты на использование программных продуктов, предоставляющих статистические данные и базы для возможности измерений (при планировании и пост-анализе);
- потери в случае несоответствия фактических параметров изначально планируемыми, либо в случае ошибок в планировании и/или измерениях.

**Издержки спецификации и защиты прав собственности** — в деятельности РА предполагает:

- ответственность в соблюдении соответствия содержания рекламных сообщений рекламодателя действующему законодательству;
- вопросы защиты авторского права на объекты интеллектуальной собственности, в том числе, созданные в процессе разработки коммуникационных решений, а также защита интересов рекламодателя при передаче ему таких прав от третьих лиц.
- возможные потери, связанные с нарушением и последующим восстановлением прав собственности.

**Издержки оппортунистического поведения**, характеризующиеся уклонением от соблюдения условий соглашения, свойственны рекламной отрасли, как и любой другой, и возникают вследствие несоответствия интересов различных групп и отдельных должностных лиц. Существуют в двух формах:

- «Моральный риск», примерами которого служат отлынивание (когда обязанности выполняются в меньшем объеме, чем требуется по договору) либо преднамеренное невыполнение контрагентом своих обязательств.
- «Вымогательство» — ситуация, при которой ведение бизнеса по технологическим или иным причинам возможно только при наличии определенных факторов, отсутствие одного из которых влечет нарушение процесса, в связи с чем могут возникнуть существенные потери для остальных участников.

В условиях необходимости работы с большим количеством контрагентов, в том числе, отношения с которыми могут носить эпизодический или даже разовый характер, данная категория имеет важное значение для деловой репутации РА, на котором лежит ответственность за четкое исполнение поручения клиента и обязательства контроля за соблюдением условий контракта.

Итак, для современных РА присущи все основные виды транзакционных издержек. Общий вес данных затрат в совокупных расходах



предпринимательских структур на рынке рекламных услуг сегодня весьма высок, хотя точное количественное определение транзакционных издержек по объективным причинам является достаточно сложным процессом.

Именно поэтому особое значение для повышения эффективности отечественных полносервисных рекламных агентств сегодня приобретает детальное изучение структуры и динамики транзакционных издержек, а поиск решений для их регулирования и оптимизации представляет собой важный вопрос управленческой деятельности в отрасли.

#### **Используемые источники**

1. Носова С.С. Микроэкономика. Макроэкономика. — М.: КноРус, 2013.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А.Н. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Онтологическое расширение теории транзакционных издержек. Д.П. Фролов // Журнал «Alma mater» (Вестник высшей школы) Специальный выпуск «Премия Менегетти-2012», 2012 — Режим доступа: [http://onto.ru/public/publications/meneghetti\\_2012/frolov](http://onto.ru/public/publications/meneghetti_2012/frolov).
4. Экономика. Университетский курс: Учебное пособие / Лемешенко П.С., Лаврухина И.А., Мельникова Н.А., Руденков И.А. и др.; Под ред. П.С. Лемешенко, С.В. Лукина. — Мн.: Книжный Дом, 2007.
5. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский). — М.: АП «Наука и образование», 2005.
6. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия // Ученые записки Российской Академии предпринимательства: Сб. научных трудов. Вып. 36. — М.: АП «Наука и образование», 2013. — С. 16–27.
7. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. — М.: Российская Академия предпринимательства, 2004
8. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Похвощев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. — М.: Издательство «Элит», 2013.
9. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2009. — № 8. — С. 76–79.

10. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1). – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ. – С. 90–99.

**Дудин М. Н.**

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

**Лясников Н. В.**

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

**Макашова Н. А.**

*аспирант,  
Российская академия предпринимательства  
e-mail: sanchello777@bk.ru*

## **Управление инновационной активностью промышленных предприятий в условиях когнитивной экономики**

*В статье определена актуальность управления инновационной активностью промышленных предприятий, представлен перечень принципов управления инновационной деятельностью, Изложена основная специфика функционирования и развития промышленных предприятий в условиях когнитивной экономики, даны ключевые аспекты, конкретизирующие особенности формирования инновационного потенциала этих предприятий.*

***Ключевые слова:** инновационное развитие, управление инновационной компанией, когнитивная экономика, промышленные предприятия.*

**Dudin M. N.**

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

**Lyasnikov N. V.**

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

**Makashova N. A.**

*postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship*

## **Management of innovative activity of industrial enterprises in the cognitive economy**

*In the article management actuality is certain innovative activity of industrial enterprises, the list of management principles is presented by innovative activity, the basic specific of functioning and development of industrial enterprises is Expounded in the conditions of cognitive economy, key aspects are given, specifying the features of forming of innovative potential of these enterprises.*

**Keywords:** *innovative development, management by an innovative company, cognitive economy, industrial enterprises.*

Промышленные предприятия в современной экономике как национальной, так и мировой играют значимую роль и одновременно являются ключевыми драйверами устойчивого социально-экономического развития. Сформировавшийся в период смены столетий переход к новому типу экономики (экономика знаний или когнитивная экономика), с одной стороны обнажил проблемы устойчивого функционирования и развития промышленных предприятий, а с другой выявил новые направления их эволюции с применением фундаментальных и практических научных знаний в качестве стимулов роста.

Весьма часто в научно-публицистической литературе можно встретить тезис о том, что когнитивная экономика или экономика знаний это принципиально иной тип или вид экономики, именно потому, что для обеспечения социально-экономического и развития используются накопленные (продуцированные) человеком знания. В действительности это далеко не так <sup>1</sup>.

На всём протяжении становления и формирования современного общества и существующих в обществе экономико-производственных отношений использовались имеющиеся или создавались специальные знания для объяснения явлений или событий, их причин и следствий. Достижения человеческой мысли, и результаты массовой умственной активности интенсивно использовались во всех сферах: производственной, сервисной, финансовой, социальной, а также в сфере государственного управления и обеспечения национальной бе-

---

<sup>1</sup> См., критику этого утверждения, например: Vers une autre science économique (et donc un autre monde)? // Revue du MAUSS. – 2007. – № 30; Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Вопросы регулирования экономики. – 2011. – № 3 (2).

зопасности. Поэтому нельзя говорить о том, что современная нам когнитивная экономика представляет собой нечто абсолютно уникальное, поскольку в её основе лежат знания.

Как мы могли убедиться — знания в качестве фактора роста и развития использовались всегда. Новизна и уникальность когнитивной экономики состоит в признании доминирующего положения знания, как ключевого ресурса эволюции общественно-экономических отношений. При этом необходимо понимать, что знание важно не само по себе (как феномен и результат мыслительной деятельности), но как фундаментальный базис, который имеет какое-либо практическое приложение. Фактически это означает, что в когнитивной экономике на первый план выходит качество знаний и их потенциальная применимость для решения важнейших общественно-экономических и государственных задач. Признание того факта, что знания являются не только доминантой функционирования и устойчивого развития, но и ресурсом, не менее, а в иных случаях и более важным, нежели привычный нашему пониманию комплекс ресурсов, необходимых для общественной и экономической деятельности, и предопределило формирование новой теоретико-экономической парадигмы.

Итак, когнитивная экономика это обновлённая модель общественно-экономических отношений, основанная на том, что знания представляют собой ключевой экономический ресурс, практическое использование которого обеспечивает поступательное развитие и эволюции национальной и в целом мировой социально-экономической системы. При этом априорным является факт, свидетельствующий о том, что в когнитивной экономике уровень инновационной активности хозяйствующих субъектов, в том числе и промышленных предприятий должен быть достаточно высоким. Вообще, говоря, о таком понятии как «инновационная активность» (применительно к промышленным предприятиям), стоит обратить внимание на то, что многие исследователи напрямую связывают это понятие с понятием конкурентоспособности бизнеса или конкурентоспособности продукта <sup>2</sup>.

Действительно, последние проведенные исследования, в том числе и исследования, проведенные нами <sup>3</sup>, показали, что имеется не-

<sup>2</sup> См., например: Лебедева Н.Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // Журнал институциональных исследований. — 2010. — № 4 (2).

<sup>3</sup> См., например: Dudin M.N. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship Sphere / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, A.P. Egorushkin // European Researcher. — 2012, Vol. (33). — № 11–1.

посредственная и прямая связь между уровнем конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе и промышленных предприятий и уровнем их инновационной активности. Однако важнейшим здесь является в первую очередь способность промышленных предприятий преобразовывать свою инновационную активность в рыночный продукт (товары, работы, услуги), либо формировать за счет инновационной активности объекты интеллектуальной собственности, эксплуатация которых позволяет получить предприятию дополнительные экономические выгоды. Формирование предприятием за счет инноваций объектов интеллектуальной собственности и создание нематериальных активов обеспечивает такому промышленному предприятию прирост рыночной стоимости (прирост капитализации). Прирост рыночной стоимости за счет получения результатов и эффектов инновационной активности промышленного предприятия можно рассматривать как его стратегическую конкурентоспособность и способность к сохранению устойчивого развития.

Поэтому инновационную активность промышленных предприятий необходимо рассматривать как особый вид деятельности в рамках реализации стратегии развития, направленный на изыскание, формирование и/или применение знаний (фундаментальных, организационных и т.п.), посредством использования которых происходит создание и освоение объектов интеллектуальной собственности в виде:

- новых производственных технологий, позволяющих производить качественно и реализовывать на рынке новый уникальный продукт (товар, работу, услугу). Как правило, такой вид инновационной активности промышленных предприятий рассматривается в контексте продукт-ориентированных инноваций;
- новых организационно-управленческих технологий, позволяющих кардинально по-новому формировать внутреннее пространство промышленного предприятия, а также качественно новым образом выстраивать взаимоотношения предприятия с его контрагентами. Как правило, такой вид инновационной активности промышленных предприятий рассматривается в контексте процесс-ориентированных инноваций.

Очевидно, что инновационная активность промышленного предприятия — это его некая внутренняя способность успешно создавать и/или осваивать знания, созданные другими. Можно выделить несколько основных условий инновационной активности промышленных предприятий:

- наличие во внешней среде стимулов для увеличения уровня инновационности деятельности промышленного предприятия и возможностей для приложения и продвижения инновационных результатов;
- наличие во внутренней среде таких факторов и ресурсов, которые обеспечивают должным образом инновационность промышленного предприятия, а также позволяют создавать и реализовывать на рынке практические результаты инновационной активности.

Среди основных внутренних факторов и ресурсов, обеспечивающих должный уровень инновационной активности промышленных предприятий можно выделить два основных: достаточность финансовых ресурсов и качество кадровых ресурсов. Априорно известно, что результат инновационной деятельности промышленного предприятия это не только стратегические долгосрочные выгоды, но и высокие затраты на поддержание инновационной активности.

Поэтому наличие у промышленного предприятия достаточного запаса финансовой прочности или способности достаточно быстро и в требуемом объеме привлекать финансовые ресурсы можно рассматривать как один из главных факторов роста инновационной активности.

За счет финансовых ресурсов формируется материально-техническая база инновационной деятельности промышленного предприятия, привлекаются необходимые, в том числе человеческие ресурсы, создается запас необходимых материальных ресурсов, обеспечивается продвижение результатов инновационной активности во внешней или внутренней среде.

Продуцирование или привлечение знания, результативное преобразование фундаментального или прикладного знания в продукт или процесс, а также эффективное использование ресурсного обеспечения инновационной деятельности имеет место быть только том случае, когда промышленное предприятие обеспечено качественными кадровыми или человеческими ресурсами.

Итак, инновационная активность промышленных предприятий в общем смысле может рассматриваться как планомерную деятельность по преобразованию знания в новацию и внедрение этой новации в производство, организацию или управление предприятием с целью получения дополнительных экономических и неэкономических выгод. Стоит отметить, что дополнительные экономические и неэкономические выгоды, формируемые в результате инновационной активности хозяйствующих субъектов, в том числе и промышленных

предприятий, принято называть шумпетерианскими рентами в честь основоположника теории экономического развития, основанного на инновациях, Й. Шумпетера.

В свою очередь, управление инновационной активностью промышленных предприятий может рассматриваться как стратегически ориентированный процесс. Управление инновационной активностью сопряжено и взаимосвязано с процессами стратегического управления деятельностью (функционированием и развитием) рассматриваемых хозяйствующих субъектов. Связано это с тем, что создание новаций и их внедрение в большинстве случаев ориентировано на создание такой платформы, которая бы обеспечивала и получение конкурентных преимуществ, и устойчивое развитие промышленных предприятий в долгосрочной перспективе. Поэтому инновационная активность промышленных предприятий относима к наиболее важным объектам стратегического управления.

Вышесказанное позволяет нам говорить о том, что управление инновационной активностью промышленных предприятий должно быть в целевом аспекте подчинено корпоративной стратегии развития данного хозяйствующего субъекта, т.е. служить достижению стратегических корпоративных целей посредством решения соответствующих управленческих задач. В то же время управление инновационной активностью промышленных предприятий сама по себе достаточно сложная и нетривиальная задача, требующая поиска и нахождения таких решений, которые бы с одной стороны обеспечивали накопление внутриорганизационных знаний и/или передачу сторонних знаний, а с другой стороны эти решения должны обеспечивать преобразование знаний в конечные выгоды.

Поэтому на практике управление инновационной активностью промышленных предприятий принято также рассматривать в аспекте накопления и эффективного освоения инновационного потенциала. Инновационный потенциал представляет собой совокупность ресурсов и резервов, рациональное и эффективное использование которых обеспечивает достижение поставленных корпоративных стратегических целей за счет интенсификации роста и при одновременном условии обеспечения устойчивого и конкурентоспособного развития промышленного предприятия.

Очевидно, что инновационный потенциал представляет собой меру соответствующих способностей промышленного предприятия в каждый текущий момент времени. При этом абсолютно понятно, что инновационный потенциал промышленного предприятия характери-



зуется ограниченностью ресурсов, а, следовательно, управление инновационной активностью промышленного предприятия должно быть нацелено не только на преобразование знаний в новации, а новации в прямые экономические или неэкономические выгоды (т.е. на эффективное освоение ранее накопленного инновационного потенциала). Управление инновационной активностью промышленного предприятия, в том числе должно быть нацелено на восполнение инновационного потенциала (т.е. на оптимальное и качественное его накопление).

Сочетание в управлении инновационной активностью промышленных предприятий решения двух основных задач (последовательное освоение и накопление инновационного потенциала) обеспечивает данным хозяйствующим субъектам устойчивость развития и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

#### Используемые источники

1. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 7–19.
2. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста. Учебное пособие – М.: Высшая школа, 2008.
3. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО – плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып. XII. – М.: АП «Наука и образование», 2008.
4. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Вопросы регулирования экономики. – 2011. – № 3 (2).
5. Лебедева Н.Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // Журнал институциональных исследований. – 2010. – № 4 (2).
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1). – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ. – С. 90–99.

7. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // European Researcher. – 2012. – Vol. (33), № 11–1. – P. 1868–1872.
8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Horikov Yu.V. Brain factor and its stating rolle in enterprises' competitive recovery // European Researcher. – 2013. Vol. (38). – № 1–1. – P. 15–19.
9. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovative transformation of the Russian economy: features and essence // Technology and Higher Education: materials of the II international research and practice conference. Vol. 1, Westwood, Canada, October 16, 2013/ publishind office Accent Graphics communications – Westwood, Canada, 2013. – P. 67–70.
10. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia // Science and Education: materials of the 4th international research and practice conference. Vol. 1, Munich, October 30–31, 2013. Publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. – P. 182–186.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. The main trends in the transformation of the modern economy in Russia // European Science and Technology: materials of the 5th international research and practice conference. Vol. 1, Munich, October 3–4, 2013. publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany, 2013. P. 107–110.
12. Vers une autre science économique (et donc un autre monde)? // Revue du MAUSS. – 2007. – № 30.

**Емельянова Е. В.**

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

## **Модель процесса планирования в условиях антикризисного управления**

*В статье рассмотрены этапы процесса планирования в условиях антикризисного управления, определены требования и формированию показателей планирования, а также особенности формирования величины показателя в период кризиса в организации.*

**Ключевые слова:** модель процесса планирования, показатели планирования, антикризисное управление, измерение, индикатор, система показателей.

**Emeljanova E. V.**

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

## **Model of the planning process under the conditions of anti-crisis management**

*This article presents the stages of the planning process under the conditions of anti-crisis management, defines the requirements for the formation of the planning indexes and also the specialties of the range indexes formation at the crisis period in companies.*

**Keywords:** model of the planning process, planning indexes, anti-crisis management, measurement, indicator, accounts.

Принципиальной особенностью любого внутрифирменного планирования в период антикризисного управления является то, что оно носит регулирующе – направляющий характер и основывается на системном применении научных прогнозов, программ, проектов балансовых расчетов, бюджетирования и способов оптимизации принимаемых решений для определения стратегических целей и тактических задач при решении проблем выхода из кризиса и развития организации.

Одним из наиболее важных моментов планирования в условиях антикризисного управления является показателей. Чем выше уровень уп-

равления, тем меньше возможности у руководителя воздействовать на деятельность подчинённой ему структуры путем прямого наблюдения.

Поэтому и повышается роль использования показателей как инструмента планирования и контроля деятельности организации<sup>1</sup>.

Оценивая особенности проблемы разработки системы показателей в практике деятельности российских предприятий, можно сделать вывод о том, что в данный момент она далека от своего решения.

Как правило, используемые системы показателей организации отстают от требований рынка, а также характеризуются односторонностью. Они не обладают ни системными свойствами, не являются комплексными и обычно представляют собой наборы некоторых экономических характеристик.

Например, показатели финансового состояния организации позволяют оценить эффективность использования вложенных капиталов, рентабельность активов организации и финансовую устойчивость организации. Однако они не могут учесть динамику изменения внешней среды, конкурентоспособность или уровень развития в организации технологий.

Для того, чтобы план имел применение практическое, он должен быть, с одной стороны, комплексным, т.е. должен охватывать все стороны кадрового, производственного, экономического и маркетингового процессов и всесторонне выявлять причинные зависимости, влияющие на деятельность организации в большей или меньшей степени. С другой стороны, анализ должен обеспечить общесистемный подход. И тогда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная изменяемая система, состоящая из совокупности факторов внешней и внутренней среды.

В связи с этим возникает вопрос о формировании системы показателей, которая способствовала бы развитию организации в условиях антикризисного управления, учитывала как изменения внутри организации, так и динамику влияния внешней среды.

Цель формирования системы показателей – это создание научной базы управления организацией через:

- формирование научно-обоснованной системы управляющих воздействий, дифференцирующих место, время, силу и способы воздействия на элементы социально-экономической системы и объекта системы;

---

<sup>1</sup> Столярова Е.В. Исследование методов, организации и опыта планирования на российских предприятиях // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2. – С. 76–81.

- установление такого соотношения факторов, при которых возможно достижение цели с предельной эффективностью функционирования объекта. Поэтому система показателей должна обладать такими свойствами, которые позволят реализовать совокупность факторов, обеспечивающих достижение предельной эффективности.

Характерной особенностью планирования в условиях антикризисного управления состоит в определении значения плановых показателей. Процесс планирования показателей в антикризисном управлении включает следующие этапы:

1. Проводится диагностика банкротства. Определяется уровень платёжеспособности предприятия.
2. Разрабатывается система показателей в зависимости от специфики предприятия.
3. Анализируются отчетные данные по показателям.
4. Сравниваются оптимальные и фактические показатели.
5. Определяются показатели на плановый период.

Кризисные ситуации в организациях, на наш взгляд, следует рассматривать не как стечение обстоятельств, а как некоторую закономерность, свойственную рыночной экономике. Поэтому планирование независимо от того, является ли предприятие платежеспособным, мы предлагаем начинать с диагностики банкротства.

Требования к максимально ранней диагностике вызвано двумя основными причинами: необходимостью иметь достаточный лаг времени для принятия управленческого решения и погашения инерции достижения прежней стратегической или тактической цели у анализируемого предприятия. Диагностику банкротства следует проводить любым из известных способов.

В разработанной методике определены требования к отбору показателей и порядок установления их приоритетов:

1. Сначала в систему показателей включаются такие, воздействие которых в настоящий момент наиболее актуально с точки зрения влияния рынка, потребностей потребителей, анализа конкурентоспособности. Поэтому, система должна быть динамичной и меняться с учетом требований изменяющихся приоритетов.
2. Она должна обеспечивать достижение целей и задач развития объекта планирования.
3. Данная система должна позволять оценивать изменения в состоянии социально-экономической системы в различные моменты времени.

4. В систему показателей желательно включать измерители состава реального потока продуктов или услуг. Это необходимо для планирования окончательных результатов деятельности.

5. Система показателей должна обеспечить взаимосвязь натурально-вещественной и стоимостной динамики результатов деятельности организации.

6. Значения показателей должны стимулировать сотрудников.

Мы предлагаем разделить показатели на две группы: общие и специфические. Общие – это показатели, чаще всего разрабатываемые в организации для формирования бюджета. Специфические – это рекомендуемые нами показатели, которые наряду с общими организация должна разрабатывать в условиях антикризисного управления в зависимости от влияющих на неё факторов и особенностей самой организации. При этом каждой группе можно добавить свои показатели, являющиеся критичными для организации (или его подразделения) на данном этапе.

*Таблица*

**Зависимость показателя от отрасли**

показатель	отрасль								
	железнодорожное машиностроение	ракетно-космическая промышленность	приборостроение	транспорт и связь	ЖСХ	строительное и коммунальное машиностроение	автомобильная промышленность	станкостроение	
<b>производственная компонента</b>									
уровень закупок сырья и материалов	+	+	+	+	+	+	+	+	
расход сырья и материалов на единицу продукции	+	+	+	+	+	+	+	+	
запасы материалов, незавершенного производства и готовой продукции на складе	+	+	+	+	+	+	+	+	
производственная мощность	+	+	+	+		+	+	+	
показатели качества продукции	+	+	+	+	+	+	+	+	
отдельные мероприятия по новой технике и технологии	+	+	+			+	+	+	
<b>финансовая компонента</b>									
себестоимость	+		+	+	+	+	+	+	
прибыль и убытки	+		+	+	+	+	+	+	
размер оборотных средств по группам	+	+	+	+	+	+	+	+	
объем капитальных вложений по направлениям	+		+	+	+	+	+	+	
планирование общих затрат	+	+	+	+	+	+	+	+	
план активов и пассивов	+	+	+	+	+	+	+	+	

## Продолжение таблицы

показатель	отрасль							
	железнодорожное машиностроение	ракетно-космическая промышленность	приборостроение	транспорт и связь	ЖКХ	строительное и коммунальное машиностроение	автомобильная промышленность	станкостроение
<b>маркетинговая компонента</b>								
ассортимент			+					+
цена единицы продукции	+	+	+	+	+	+	+	+
номенклатура и объем выпускаемой продукции в натуральном выражении	+	+	+			+	+	+
объем реализации	+	+	+	+	+	+	+	+
объем экспорта			+	+		+	+	+
расходы на рекламу			+				+	+
<b>кадровая компонента</b>								
выработка на одного сотрудника	+		+	+	+	+	+	+
производительность труда	+	+	+	+		+	+	+
средний уровень оплаты труда на 1 работающего	+	+	+	+	+	+	+	+
фонд оплаты труда	+	+	+	+	+	+	+	+
численность персонала по категориям	+	+	+	+	+	+	+	+

Таким образом, все показатели мы разделил на четыре компоненты: маркетинговая, финансовая, кадровая и производственная. При формировании системы показателей необходимо, прежде всего, обращать внимание на вид экономической деятельности, так как в зависимости от этого меняется значение формирования тех или иных показателей.

Кроме того, важным значением, является установление величины показателя в условиях антикризисного управления. Нами разработана схема определения величины показателя в антикризисном управлении (Рисунок 1).

Построение модели состоит из 8 шагов:

1. Категория измерения — выработка основных направлений деятельности.
2. Направление измерения — определение целей в каждом направлении.
3. Показатели измерения — для каждой цели установка одного или более индикаторов, которые наиболее точно будут отвечать стратегии достижения цели.
4. Элементы структуры — анализ каждого индикатора и изучение факторов, влияющих на него (разбор на элементы).

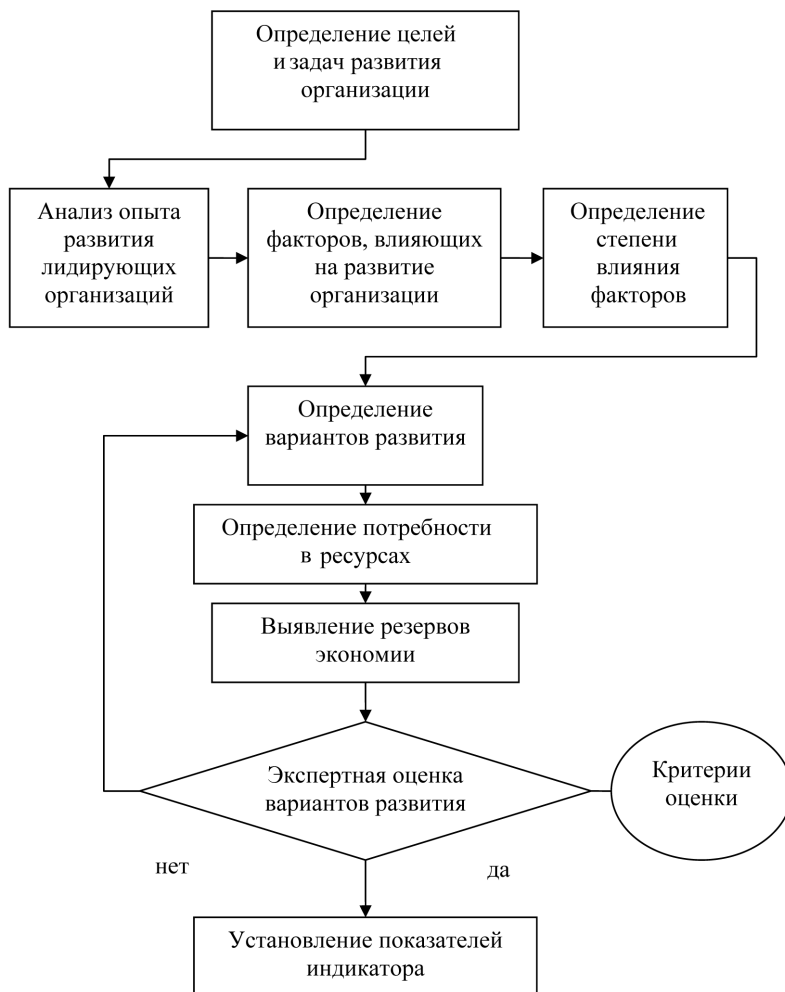


Рис. 1. Схема определения величины показателя

5. Параметры — постановка постоянного процесса анализа индикаторов и оценки деятельности подразделения.

6. Значение измерения — установка планируемого значения индикатора.

7. Показатели индикатора — определение для каждого индикатора своих показателей.



8. Проверка показателей — проверка возможности показателей определять значение индикатора.

Таким образом, планирование в системе антикризисного управления — это интеграционный выбор организации в определённый период времени в соответствии с заданными целями в условиях высокого уровня нестабильности внешней и внутренней среды.

Модель формирования показателей планирования, на наш взгляд, позволит организациям:

1. Определить ключевые факторы эффективности работы организации и сконцентрировать усилия всех подразделений на достижение успеха по выбранным направлениям.

2. Стимулировать руководителей функциональных подразделений на достижение целей организации.

3. Оперативно принимать нужные и правильные управленческие решения на основе сформированных приоритетов деятельности.

Функция планирования является начальной фазой управления и включает взаимосвязанные элементы, которые образуют цикл планирования. Поэтому основным моментом в формировании системы показателей является определение точки отсчета для функционирования и развития организации. Такая точка определяется в будущем и устанавливается как ориентир движения<sup>2</sup>.

Разработка реалистичных показателей зависит, прежде всего, от системного и четкого распределения функций планирования между структурными подразделениями предприятия. Это обеспечивается внесением соответствующих изменений в должностные инструкции сотрудников, закрепляющих за ними перечень конкретных задач планирования.

#### **Используемые источники**

1. Столярова Е.В. Исследование методов, организации и опыта планирования на российских предприятиях // Российское предпринимательство. — 2010. — № 2. — С. 76–81.
2. Тюгин Д.В. Новое государственное управление: содержание эффективности и результативности в общественном секторе // В мире научных открытий. — 2013. — № 8 (44). — С. 213–235.

---

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

**Климов К. И.**

*аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
эксперт отдела поддержки малого и среднего предпринимательства  
Торгово-промышленной палаты Ставропольского края  
e-mail: klimovkot@bk.ru*

## **Анализ индустрии туризма на Кавказских Минеральных Водах**

*В статье представлен анализ санаторно-курортной базы, транспортно-логистических путей сообщения региона КМВ и предложены пути решения существующих проблем.*

**Ключевые слова:** *туристский потенциал, транспортная инфраструктура, средства размещения туристов, туристская полиция, контакт-центр, план мероприятий по обеспечению безопасности.*

**Klimov K.**

*postgraduate student, NCFU,  
expert in support of small and medium-sized businesses  
in the Chamber of Commerce and Industry of the Stavropol Territory*

## **Analysis of the tourism industry in the region of Caucasian Mineral Waters**

*The article presents the analysis of the health resort base, transport and logistics Railways in CMS region and proposed solutions to the existing problems.*

**Keywords:** *tourist potential, transport infrastructure, accommodation facilities for tourists, tourist police, contact center, a plan to provide security.*

На сегодняшний день Ставропольский край обладает высоким туристским потенциалом, однако, полная его реализация, воссоздание уровня развития туризма предыдущих лет и его увеличение на порядок требуют формирования образа края как комфортного и безопасного региона для пребывания российских и иностранных туристов. Это может быть достигнуто благодаря развитию современной инфраструктуры туристской индустрии, а также некоторым механизмам совершенствования управления региональным туристско-рекреационным комплексом.

Очевидно, что прирост инвестиций в туристический сегмент края замедляется из-за высоких политических рисков. Данную ситуацию

можно улучшить за счет дополнительных льгот инвесторам, упрощения процедуры оформления, снижения финансовых рисков инвестирования, направления инвестиций в соответствии с выбранными региональными органами власти приоритетами инвестиционной политики. Кроме того, немаловажным фактором замедления притока туристов на Ставрополье является тяжелая геополитическая ситуация в регионе. Свалившиеся в свое время на Кавказ войны и волнения, оказывают отрицательное влияние и по сегодняшний день.

Еще одной важной проблемой, сдерживающей развитие туризма в Ставропольском крае, является недостаточный уровень развития дорожной туристской инфраструктуры региона. Речь идет не только о недостатке дорог высокого качества, но и об отсутствии надлежащего транспортного обеспечения на территории края и нехватке объектов дорожной инфраструктуры. Все это ведет к снижению уровня безопасности туристов, а как следствие и к сокращению туристских потоков.

Проведем оценку транспортной инфраструктуры региона для развития туризма на его территории. Для этого будем использовать оценку трех показателей, максимальная оценка будет 20%, минимальная – 5% (табл. 1).

*Таблица 1*

**Анализ транспортной инфраструктуры региона**

№	Показатель	Тип	Удельный вес, %	Показатель КМВ
1.	Аэропорт	Международный	20	0.2
		Региональный	10	
		Местный	5	
2.	Железнодорожная станция	Международный	20	0.1
		Региональный	10	
		Местный	5	
3.	Автовокзал	Международный	20	0.1
		Региональный	10	
		Местный	5	

На основе данных статистики посещаемости, количества средств размещения, пассажиропотока можно определить, что аэропорт Минеральные Воды, железнодорожный вокзал Минеральные Воды, железнодорожный вокзал Кисловодска являются ключевыми объектами транспортного сообщения региона. В регионе КМВ железная дорога всегда играла большую роль, она связывает все курорты воедино с ту-пиковой станцией в Кисловодске и всю агломерацию с федеральным центром и другими регионами России к северу и к югу от узловой станции Минеральные Воды. Еженедельно через Минеральные Воды про-

ходит более 80 составов, не считая пригородных электричек. Однако вокзалы в Минеральных Водах и в Кисловодске не являются эффективной частью транспортной и туристской систем.

Другая немаловажная составляющая туристского комплекса края – это средства размещения туристов, которые представляют собой гостиницы, мотели, общежития для приезжих, пансионаты, а также специализированные средства размещения санаторно-курортного типа. Рассмотрим пример средств размещения на одном из крупнейших городов-курортов КМВ – Кисловодске.

Санаториев в Кисловодске более 50 и большинство из них располагаются вокруг парка и курортной зоны Кисловодска. Но, к сожалению, не во все санатории Кисловодска можно приобрести путевку, так как часть Кисловодских санаториев принадлежит различным ведомствам (например, Санаторий Россия принадлежит МВД, Санаторий Жемчужина Кавказа – ФСБ, Санаторий Долина Нарзанов – РЖД и т.д.)<sup>1</sup>. Вне зависимости от стоимости и уровня санатория, все санатории Кисловодска специализируются на 3-х основных профилях: сердечно-сосудистая система, нервная система и органы дыхания. В некоторых санаториях Кисловодска лечат и другие сопутствующие заболевания, например, заболевания желудочно-кишечного тракта, опорно-двигательного аппарата, урологические и гинекологические заболевания. На их лечение приходится минимальный комплекс процедур, поскольку данные профили являются не основными и приоритетными в других городах (например, желудочно-кишечный тракт является основным профилем Эссентуков и Железноводска, а опорно-двигательный аппарат – Пятигорска). В таблице 2 приведен анализ наиболее популярных санаториев города Кисловодска.

*Таблица 2*

**Анализ санаториев города Кисловодска**

Название санатория	Описание	Основные достоинства	Лечебный профиль	Питание	Цена
Санаторий «Виктория»	Санаторий высшего уровня. Расположен в центре города Кисловодска, около курортного бульвара и входа в нижнюю часть парка. В соотношении цена/качество является одним из лучших.	Сильная лечебно-диагностическая база, номерной фонд со свежим ремонтом, питание по системе «шведский стол», близкое расположение к парку и нарзанной галерее.	Заболевания органов кровообращения, невроз, невротения, лор-заболевания, желудочно-кишечного тракта, заболевания опорно-двигательного аппарата	Шведский стол, 3-хразовое	от 2450 руб. в сутки

<sup>1</sup> Сайт «Санатории КМВ» – <http://www.kmv-tour.org/>

## Продолжение таблицы 2

Название санатория	Описание	Основные достоинства	Лечебный профиль	Питание	Цена
<b>Санаторий «Родник»</b>	Санаторий среднего уровня. Расположен в парковой зоне Кисловодска. Предлагает хорошее лечение за умеренные деньги. Хорошее соотношение цена/качество.	Обширная лечебно-диагностическая база, расположение в парке, наличие номеров со свежим ремонтом (7 этаж).	Сердечно-сосудистые заболевания, нервной системы, органов дыхания, суставов, позвоночника, желудочно-кишечного тракта, обмена веществ, прямой кишки, гинекологии, урологии.	3-хразовое, диетическое	от 2200 руб. в сутки
<b>Санаторий «Плаза»</b>	Санаторий премиум-класса, имеет сертификат соответствия 4 звезды. Расположен в курортной зоне у входа в верхнюю часть парка. Является одним из лучших санаториев на КМВ и Юге России.	хорошее лечение, разнообразие дополнительных процедур, питание по системе «Шведский стол» с огромным выбором блюд, номерной фонд и сервис – европейского класса.	сердечно-сосудистые заболевания, органы дыхания, нервная система.	Шведский стол, 3-хразовое	от 4500 руб. в сутки.
<b>Санаторий «Им. Орджоникидзе»</b>	Санаторий среднего уровня, расположен в самой середине курортного парка. Имеет хорошее сочетание цена/качество.	сильная лечебная база, хорошее расположение в центре парка, большая собственная территория.	заболевания органов дыхания, сердечно-сосудистые заболевания, заболевания сосудов головного мозга, неврозы.	3-хразовое диетическое	от 1750 руб. в сутки
<b>Санаторий «Солнечный»</b>	Современный санаторий, расположенный в центре города Кисловодска.	комфортабельный номерной фонд, питание Шведский стол, новый, современный оздоровительно-развлекательный комплекс с бассейном с зимними пляжами, баней, сауной, боулингом и ночным клубом.	заболевание органов кровообращения, нервной системы, органов дыхания.	Шведский стол, 3-хразовое	от 2450 руб. в сутки

Из таблицы видно, что, как правило, проживание в санатории включает в себя трех разовое питание в виде шведского стола и развитую базу лечения заболеваний различного профиля (преимущественно заболевания органов дыхания, сердечно-сосудистые заболевания, заболевания сосудов головного мозга). Что касается проживания на съемных квартирах, то цены на человека в сутки будут колебаться в пределах от 500 (за «убитое бунгало») до 4000 р. (за квартиру с евроремонтом в центральной части города).

В целом, туристскую инфраструктуру региона можно оценить как удовлетворительную, что ограничивает возможности использования туристско-рекреационных рекреационных ресурсов края и обуславливает важную роль развития инфраструктуры в продвижении Ставропольского края как туристского региона.

*Таблица 3*

**SWOT-анализ: Туристский потенциал Ставропольского края <sup>2</sup>**

<b>SWOT-анализ: Туристский потенциал Ставропольского края</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны:</b></p> <p>Занимает центральное положение в Северо-Кавказском федеральном округе – центр российского влияния на Кавказе, крупнейший курортный и туристский район России</p> <p>Наличие значительного туристского потенциала (бальнеологические ресурсы, климат, рельеф, флора, фауна)</p> <p>Насчитывается более 2000 видов растений, край занимает вторую позицию в стране</p> <p>Преимущество края по наличию большого количества уникальных источников минеральных вод</p> <p>Наличие базы многочисленных туристических маршрутов</p> <p>Край богат памятниками истории, культуры, архитектуры, археологии</p> <p>Наличие значительного опыта и определенной базы, управления ТРК в крае</p> <p>Наличие доступной рабочей силы</p>	<p style="text-align: center;"><b>Слабости:</b></p> <p>Не достаточно высокий уровень комфорта, который обеспечивает имеющаяся туристская инфраструктура в регионе (размещение, питание, транспорт, связь)</p> <p>Слабое развитие инфраструктуры с точки зрения качественного размещения туристов в отелях экономкласса, кемпингах</p> <p>Отсутствие комплексности туристской политики на уровне муниципальных образований</p> <p>Отсутствие водного (морского) ресурса в качестве курортной составляющей</p> <p>Леса в крае занимают небольшую площадь</p> <p>Вероятность получения турпродукта низкого качества</p> <p>Наличие экологических проблем, в том числе в регионе КМВ</p>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности:</b></p> <p>Наличие ресурсов для разработки новых турпродуктов, формирования в крае новых видов туризма</p> <p>Развитие туристской инфраструктуры региона, ее модернизация и инновационная направленность</p> <p>Разработка качественной туристской политики в крае</p> <p>Привлечение новых групп туристов, создание принципиально новых турпродуктов, наличие ресурсов для разработки новых продуктов, формирования в крае новых видов туризма Развитие современной системы продвижения</p> <p>Снижение бюрократических преград для инвесторов ТРК</p> <p>Создание региональными органами механизма постоянного мониторинга туристского климата в крае</p> <p>Создание рабочей группы для выявления причин и выработки комплекса мероприятий по ситуации, сложившейся в ТРК края</p>	<p style="text-align: center;"><b>Проблемы:</b></p> <p>Особое геополитическое положение, обуславливающее высокие политические риски в регионе</p> <p>Заниженная рейтинговая оценка туристского климата по сравнению с уровнем ресурсного потенциала ТРК края</p> <p>Конкуренция со стороны соседних регионов (Краснодарский край, Ростовская область, республики СКФО, обладающие также богатыми туристско-рекреационными ресурсами)</p> <p>Ограниченность бюджетного финансирования развития ТРК края</p> <p>Низкое количество туристских прибытий потребителей с высоким уровнем доходов и высокими требованиями к уровню комфорта туристско-рекреационных услуг</p> <p>Низкое количество туристских прибытий потребителей с низким уровнем доходов и средними требованиями к уровню комфорта туристско-рекреационных услуг</p>

В крае сформировался определенный пласт туристических компаний, находящийся в настоящее время в стадии развития, однако

<sup>2</sup> Мурга А.Ю., Островская В.Н. Маркетинговая стратегия продвижения Ставропольского края как региона, благоприятного для туризма – 2012 г.

серьезных доходов в бюджет края он пока не приносит, из-за присутствия теневого бизнеса в туристической отрасли края, его направленности, преимущественно, на внешний туризм, неудовлетворительной эффективности работы, невысокого качества предоставляемых услуг. Одной из серьезных проблем выступает относительно низкий кадровый потенциал туристических компаний края.

Не имея возможности повлиять на общую ситуацию в стране, необходимо попытаться «переломить» ситуацию в Ставропольском крае. Для этого следует, как разработать региональные предложения по линии ГУВД по Ставропольскому краю, так и воспользоваться уже имеющимся российским и зарубежным опытом.

1. Заграничный опыт. В тех странах, которые ежегодно посещают большие массы туристов, уже около 20 лет назад начали создаваться специальные подразделения полиции, отвечающие за безопасность туристов – туристская полиция. Такая полиция есть как в развивающихся странах – Мексике, Эквадоре, Таиланде, Малайзии и Египте, так и в развитых странах – Испании, Греции, Израиле.

К основным функциям туристской полиции относится обеспечение безопасности и помощи туристам, а также недопущение любых неправомочных действий или мошенничества в индустрии туризма. МВД РФ летом 2013 г. заинтересовалось опытом работы туристической полиции Израиля, и в России в ближайшее время будет рассматриваться вопрос о возможности создания подобного подразделения. Введение на КМВ туристской полиции могло бы значительно улучшить ситуацию с безопасностью и комфортным пребыванием туристов.

2. Опыт РФ. Один из наиболее известных примеров – опыт г. Санкт-Петербурга, где для помощи туристам организованы «Служба ангелов» и «Контакт-центр». «Контакт-центр» – бесплатная круглосуточная справочная телефонная служба специально для туристов. Находясь в роуминге, туристы по короткому номеру могут бесплатно получить информацию о городе, об отелях и т.д. Стоит упомянуть и о прекрасной организации волонтерского движения на Олимпиаде Сочи–2014, что лишней раз указывает на перспективу данного направления в области туризма.

3. Разработка плана мероприятий по обеспечению безопасности туристов (например, на Гавайях существует стратегический план в области обеспечения антикриминальной безопасности туристов на период 2005 – 2015 гг.)<sup>3</sup>. Что касается подобных мероприятий в России,

<sup>3</sup> Информационно-аналитический портал «Предпринимательство и право» – <http://lexandbusiness.ru/>

то сейчас в Карачаево-Черкесии реализуется комплекс мероприятий, направленных на обеспечение безопасности отдыхающих. Правительство Карачаево-Черкесии разработало правила пользования аттракционами, подготовлен и реализован комплекс мероприятий для создания условий по обеспечению безопасности туристов на курорте Домбай.

Таким образом, реализовав предложенные механизмы регулирования и поддержки туристической деятельности, можно вывести туристическую отрасль КМВ на новый, более качественный уровень.

#### **Используемые источники**

1. Мурга А.Ю., Островская В.Н. Маркетинговая стратегия продвижения Ставропольского края как региона, благоприятного для туризма. 2012 г.
2. Павлова Н.А. Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011 – № 6.
3. Информационно-аналитический портал «Предпринимательство и право» – <http://lexandbusiness.ru/>
4. Сайт «Санатории КМВ» – <http://www.kmv-tour.org/>



**Ковалевская Е. В.**

*кандидат социологических наук,  
доцент кафедры «Социология управления»,  
АНХиГС При Президенте РФ  
e-mail: evkyand@yandex.ru*

## **Поведение студентов на рынке информационных услуг**

*В статье рассматриваются вопросы вхождения студентов в информационное общество, источники информации, потребление информации, участие студентов в создании форсайт-проекта, использование компьютеров и других технических средств при получении информации, состояние информационного общества в России.*

**Ключевые слова:** информация, знания, форсайт-проект, информационное общество, измерение информационного общества, социальные сети, компьютеры, планшеты, интернет, статистические показатели измерения информационного общества.

**Kovalevskaya E.V.**

*PhD ( Sociology),  
Associate professor of «Sociology of management»,  
Academy of national economy and government services  
under the Russian President*

## **Behaviour of students in the market of information services**

*In article questions of occurrence of students in information society, information sources, information consumption, participation of students in foresayt-project creation, use of computers and other technical means in obtaining information, a condition of information society in Russia are considered.*

**Keywords:** information, knowledge, foresayt-project, information society, measurement of information society, social networks, computers, tablets, Internet, statistics of measurement of information society.

Важным ресурсом и движущей силой социально-экономического, технологического и культурного развития в наше время считают информацию и знания. Сегодня наравне с рынками природных ресурсов, труда и капитала активно формируется рынок информации и знания, и во все сферы деятельности внедряются новые информационно-

коммуникационные технологии (ИКТ). Национальная и региональная конкурентоспособность страны зависит от степени развития информационной инфраструктуры.

Роль информации в жизни каждого человека и общества в целом велика. Каждый день мы получаем новую информацию. Информации в нашем мире много и она разная. Есть информация, управляющая поведением производителей и покупателей, но есть информация, которая не относится к сферам коммерческой деятельности и связана с культурой и духовным развитием человека. Модернизация компаний и общества не может быть успешной без изменения психологии людей: их ценностных установок, отношения к себе, к своей профессии, к миру в целом. Как влияет информация на жизнь человека? Как меняются люди, что сейчас больше интересует людей и, особенно молодежь, которой принадлежит будущее.

Россия находится в стадии перехода от индустриального общества к информационному, в рамках которого живут примерно 30 стран. Важная роль в этом сложном и многоплановом процессе отводится молодежи. К этой возрастной категории относятся студенты и выпускники вузов, которые считаются наиболее подготовленной в информационном отношении частью общества. Включившись в трудовую деятельность, современные молодые люди должны будут в будущем работать приблизительно около 50 лет, они будут активно участвовать в жизни общества и определять образ жизни и мышления, поэтому формируя информационную культуру студентов, мы, тем самым, определяем стратегию развития нашей страны на ближайшие полвека. Можно сказать, что мы являемся участниками форсайт-проекта – формирования будущего (информационного) общества.

В настоящей статье излагаются результаты прикладного исследования среди студентов, проведенного в сентябре 2013 года. В опросе приняли участие 300 студентов, которые были подразделены на 4 группы. Студенты учатся на разных факультетах и получают разные специальности. Большая часть опрошенных – студенты-экономисты, будущие менеджеры; для сравнения были также опрошены студенты, специализирующиеся в области социологии, психологии и государственного и муниципального управления. Все опрошенные студенты являются представителями специальностей гуманитарного профиля.

В нашем исследовании мы попытались изучить, насколько активно студенты используют разные виды информации – политическую, экономическую, научную, финансовую, учебную. Важно было узнать, какую роль играют в этом процессе социальные сети, поскольку

ку практически все студенты ежедневно общаются друг с другом в социальных сетях<sup>1</sup>.

Представляют интерес ответы на вопрос, как используются электронные средства информации. Поэтому целью исследования являлись: 1) выяснение роли и места интернета в отборе информации; 2) роли и места социальных сетей в обмене информацией; мешают ли социальные сети потреблять научную и учебную информацию; 3) роли и места компьютерных игр в освоении учебной литературы; 4) роли и места электронных средств – компьютеров, ноут- и нетбуков, смартфонов и т.п. в получении студентами информации. Нас интересовало, в какой мере электронные технические средства помогают студентам потреблять информацию.

В анкете были вопросы, отражающие контент, и вопросы, связанные с покупкой и обладанием электронной техникой (компьютеры и т.п.). Что касается содержания информации, которая интересует студентов, были выделены 30 видов информации, прежде всего, экономической направленности. Для компактного изложения мы выделили четыре группы видов информации.

Основное внимание было уделено потреблению учебной информации<sup>2</sup>.

Таблица 1

**Распределение респондентов, потребляющих различные виды информации, связанные с профессиональной подготовкой, %**

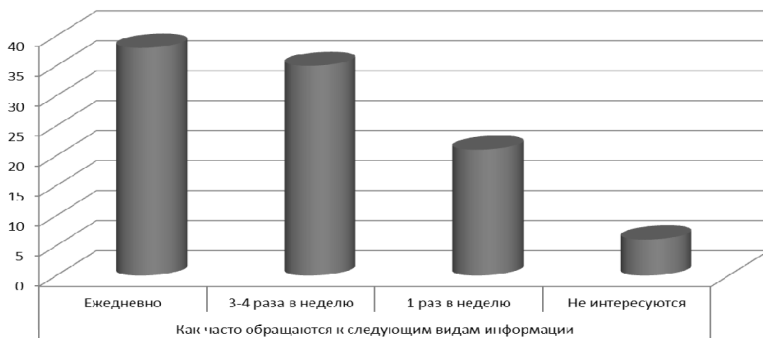
Виды информации	Как часто обращаются к следующим видам информации			
	Ежедневно	3–4 раза в неделю	1 раз в неделю	Не интересуются
Учебная информация	38	35	21	6
Политические новости	22	35	35	8
Экономическая информация	5	30	42	23
Финансовая информация	3	30	43	24
Научная информация	8	37	35	20

<sup>1</sup> Ковалевская Е.В. Социология: Учебно-методический комплекс. – М.: Издат-центр ЕАОИ, 2009; Павленок П.Д., Савинов Л.И., Журавлев Г.Т. Социология: Учебное пособие. – М.: Изд: Дашков и К, 2010.

<sup>2</sup> Журавлев Г.Т. Поведение потребителей: проблемы, пути изучения // Роль и место цивилизованного предпринимательства в России: Сб. научных трудов. Вып. XIV. – М.: АП «Наука и образование», 2008. – С. 279.

На графике приведены данные о частоте потребления студентами первой группы информации:

### Учебная информация



**Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как часто Вы обращаетесь к следующим видам информации?», (учебная информация), %**

В результате исследования было выявлено, что только 6% респондентов не интересуются учебной информацией, но 38% студентов потребляют эту информацию ежедневно. Возможно, это связано с тем, что они посещают все виды занятий. 23% студентов не интересует экономическая информация и, точно также, 23% не читают финансовые новости. Видимо, в этом случае речь идет о студентах, которые изучают не экономику. В этом ряду, представляет интерес то, что только 8% не потребляют политическую информацию, зато 22% ежедневно читают политические новости. Есть различия между потреблением учебной и экономической информации, в нашей выборке большинство составляли студенты-экономисты, поэтому настораживает то, что слишком мало (5%) студентов интересует экономической информацией ежедневно. Расширение своей профессиональной компетенции и кругозора, видимо, не считается обязательным для студентов. Не исключено, что эта категория студентов могла отнести экономическую информацию к учебной.

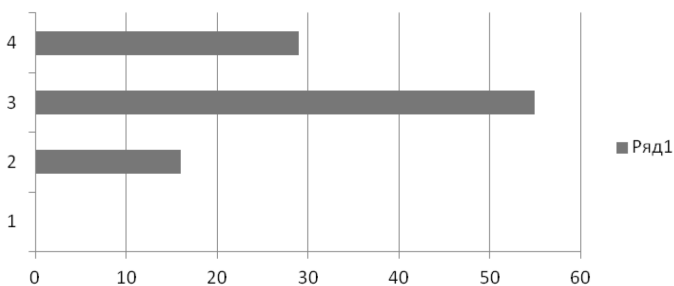
20% студентов не интересуются научной информацией, поэтому можно сказать, что получив диплом, они будут работать на производстве и в торговле и не станут связывать свою карьеру с научной деятельностью.

В таблице 2 и на рисунке 2 показано, что ни один респондент не затрачивает в течение дня 3–4 часа на чтение экономической литературы, потребление экономической информации. Утешает то, что только 29% не потребляли экономическую информацию.

Таблица 2

**Интенсивность потребления экономической информации, %**

3–4 часа в день	1–2 часа в день	До 1 часа в день	Не интересуюсь
0%	16%	55%	29%

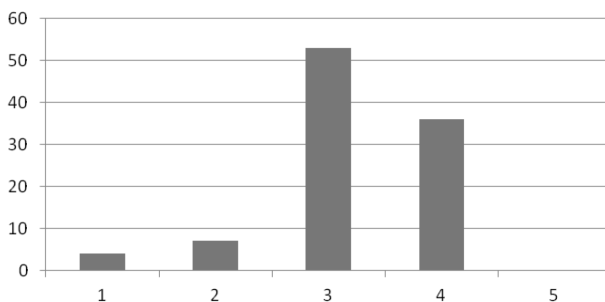
**Рис. 2. Интенсивность потребления экономической информации, %**

В нашей выборке были студенты не экономических факультетов, видимо они не проявляют интереса к этому виду информации. Кроме того, выборка была не велика, есть некоторая ошибка. Приблизительно такая же картина и с потреблением финансовой информации.

Таблица 3

**Интенсивность потребления финансовой информации, %**

3–4 часа в день	1–2 часа в день	До 1 часа в день	Не интересуюсь
4%	7%	53%	36%

**Рис. 3. Интенсивность потребления финансовой информации, %**

Рассмотрим потребности респондентов в иных видах информации. Во вторую группу мы выделили следующие виды информации. Новости и события в мире, стране, городе; спортивные новости; информация о технических новинках; информация о космосе и др.

*Таблица 4*

**Распределение респондентов по видам информации, %**

Виды информации	Как часто обращаются к следующим видам информации			
	Ежедневно	3–4 раза в неделю	1 раз в неделю	Не интересуются
Новости и события в мире, стране, городе	85	13	1	1
Спортивные новости	13	16	40	31
Информация о технических новинках	11	34	45	10
Демографическая информация	3	1	38	58
Информация о космосе	2	8	39	51
Сельскохозяйственные новости	4	5	30	61

Эта информация в исследовании исполняла роль «шума», чтобы не задавать лобовые вопросы об учебной и другой профессиональной информации; надо было замаскировать главные вопросы. А они были о том, как влияют на потребление учебной информации такие факторы – общение в социальных сетях и компьютерные игры, а также, наличие у студентов электронных средств информации и их покупка.

Но этот «шум» имеет некоторый самостоятельный смысл, ответы на эти вопросы характеризуют эрудицию респондентов, «не хлебом единым жив человек», а студенты живы не одной профессиональной и учебной информацией. Не будем описывать таблицу 4, она в достаточно наглядной форме показывает интенсивность потребления этой информации. В целом можно сказать, что студенты достаточно любознательны и успевают потреблять информацию, которую предоставляют нам средства массовой информации и интернет.

Еще одна группа информации носит развлекательный характер. Приведем следующую таблицу.

Как видно, студенты, по части информации, всеядны, потребляют любые виды информации, которые обращаются в обществе.

Таблица 5

**Распределение респондентов по видам информации, %**

Виды информации	Как часто обращаются к следующим видам информации			
	Ежедневно	3–4 раза в неделю	1 раз в неделю	Не интересуются
Развлекательная информация	32	36	26	6
Чтение художественной литературы	22	29	26	23
Фантастика	10	17	29	44
Информация о путешествиях		25	44	23
Полемическая информация	3	12	31	54

Молодежи свойственны развлечения в часы отдыха, поэтому в этой таблице развлекательная информация находится на первом месте. Но также много времени студенты уделяют чтению художественной литературы

В качестве основной рабочей гипотезы было выдвинуто следующее положение: 1) общение в социальных сетях мешает студентам потреблять учебную и научную информацию; 2) компьютерные игры также мешают студентам учиться. Какова ситуация в этой сфере информационного поведения респондентов?

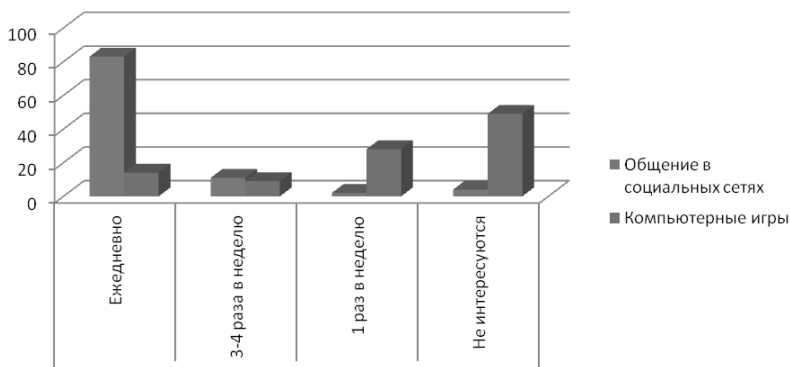
Таблица 6

**Распределение респондентов по видам информации, %**

Виды информации	Как часто обращаются к следующим видам информации			
	Ежедневно	3–4 раза в неделю	1 раз в неделю	Не интересуются
Общение в социальных сетях	83	11	2	4
Компьютерные игры	14	9	28	49

Практически все, за малым исключением (4%), студенты очень часто тратят время на общение в социальных сетях. Далее мы покажем, как это отражается на учебе, потреблении учебной и научной информации.

На приведенном графике показано, что с увеличением времени общения в социальных сетях уменьшаются затраты времени, затрачи-



**Рис. 4 . Распределение ответов на вопрос: «Как часто обращаетесь к следующим видам информации?» (общение в социальных сетях и компьютерные игры), %**

ваемого на компьютерные игры. С одной стороны, время в течении суток равно у всех людей, поэтому увеличение трат времени на одно занятие ведет к сокращению времени других занятий. С другой стороны, главное для студентов – затраты времени на учебу, потребление учебной информации.

В таблице 7 показано, что общение в социальных сетях не способствует увеличению времени на потребление учебной информации.

*Таблица 7*

**Взаимосвязь частоты общения в социальных сетях и потребления учебной информации, %**

Потребление учебной информации	Общение в социальных сетях, %			
	Ежедневно	3–4 раза в неделю	1 раз в неделю	Нет ответа
Ежедневно	84,21	13,16	0	2,63
3–4 раза в неделю	80,00	11,43	5,71	2,86
1 раз в неделю	85,71	9,52	0	4,77

Как видно, компьютерные игры мешают респондентам потреблять учебную информацию<sup>3</sup>.

Здесь речь шла о контенте, о содержании потребляемой информации.

<sup>3</sup> Манухина С.Ю. Карьерное становление специалистов в эпоху глобализации / 3-я Международная научно-практическая конференция «Психология и глобализация» – М.: МЭСИ, 2013. – С. 129.



Таблица 8

**Взаимосвязь частоты компьютерных игр и потребления учебной информации, %**

Потребление учебной информации	Частота компьютерных игр, %			
	Ежедневно	3–4 раза в неделю	1 раз в неделю	Нет ответа
Ежедневно	14,29	22,22	29,63	52,00
3–4 раза в неделю	35,71	55,56	40,74	28,00
1 раз в неделю	42,86	22,22	22,22	14,00
Не читали	7,14	0	7,41	6,00

Далее рассмотрим, какими электронными средствами респонденты располагают и какие они в последнее время купили.

Исследование показало, что опрошенные нами студенты очень хорошо обеспечены электронными средствами информации. Так, 60% имеют дома настольные компьютеры, 72% – ноутбуки и нетбуки, 60% – планшеты (в т.ч. iPad), 4% не дали ответ. 72% имеют мобильные телефоны, а 65% – смартфоны, 62% – MP-3-плееры.

Таблица 9

**Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какие средства информации имеются у Вас, в Вашей семье?», %**

Средства информации	%%
Газеты	9
Журналы	13
Книги	89
Мобильный телефон	72
Настольный компьютер	60
Ноутбук, нетбук	72
Планшет	60
Смартфон	65
MP-3-плеер	62
Телевизор	86
Радиоприемник	34
Музыкальный центр	39

Как видно, респонденты хорошо обеспечены электронными средствами, почти на уровне «мировых стандартов». Несмотря на это, 8% купили в течение года настольные компьютеры, 31% – ноутбуки (нетбуки), 43% – планшеты

Покупка и обладание электронными средствами информации не ведет к увеличению времени потребления учебной информации, но

они положительно влияют на чтение книг, студенты чаще читают и покупают книги. Наличие дома настольных компьютеров ведет к увеличению времени общения в социальных сетях, коэффициент Спирмена равен +0,135.

*Таблица 10*

**Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какие средства информации Вы, Ваша семья купили в последний год», %**

Средства информации (купили)	%
Настольный компьютер	8
Ноутбук, нетбук	31
Планшет (iPad)	43
Книги	76
Журналы (выписали)	12
Газеты (выписали)	2

Численное значение, конечно, не велико, но, на наш взгляд, взаимозависимость есть. Установлена положительная и немного более плотная связь между потреблением информации через телевизионные передачи, мобильные телефоны и смартфоны – коэффициент корреляции равен +0,392.

Рассмотрим участие студентов в социальных сетях, проанализируем взаимозависимость времени пребывания в сетях и потребления учебной и научной информации. Способствует ли участие в социальных сетях учебе или мешает. Рабочая гипотеза сводилась к тому, что социальные сети мешают потреблять научную информацию.

Итоги опроса показывают, что 83% респондентов ежедневно тратят время на общение в социальных сетях; 11% – 3–4 раза в неделю; 2% – 1 раз в неделю; 4% сказали, что не интересуются общением в социальных сетях.

Интерес представляют ответы и на другой вопрос: Сколько времени ежедневно вы уделяете общению в социальных сетях? Ответы распределялись следующим образом: 59% общаются в социальных сетях 3–4 часа ежедневно; 30% – 1–2 часа; 7% – до 1 часа; 4% сказали, что не тратят время на этот вид общения.

Как видно, уже можно говорить о зависимости. Более половины опрошенных студентов тратят ежедневно 3–4 часа на общение в социальных сетях.

Массовое увлечение общением в социальных сетях объясняется, в том числе, и тем, что это способствует адаптации личности в социальной среде в период взросления. Этот процесс выступает необходимым условием физического, психического и морального здоровья. Современная социальная среда является сложной и противоречивой, на человека с детских лет обрушивается шквал информации (радио, телевидение, интернет, кино и т.д.). Иногда социальная среда препятствует правильному становлению личности, что ведет к девиантному поведению и мышлению. Проблемы адаптации в период ранней взрослости (18–28 лет) не менее остры, чем в детском возрасте. В связи с этим возникает ряд вопросов о факторах, которые обуславливают адаптацию или дезадаптацию личности. Общение в социальных сетях является одним из важных факторов, в том числе в силу массовости. Все опрошенные нами студенты, за малым исключением, общаются в социальных сетях.

Подсчет коэффициентов корреляции для всех 30 содержащихся в анкете видов информации показал, что между временем общения в социальных сетях и потреблением всех других 29 видов информации нет сколько-нибудь значимых коэффициентов ранговой корреляции. Это означает, что общение в социальных сетях не влияет положительно на потребление учебной и иной информации; по крайней мере, и не мешает.

Основная масса студентов указала, что они общаются в социальных сетях ежедневно, но, по крайней мере, не реже 3–4 раз в неделю. Даже те студенты, которые потребляют учебную информацию ежедневно, также ежедневно общаются в социальных сетях. Но можно ли рассматривать общение в социальных сетях как фактор, усиливающий интерес к учебной информации? Данные опроса не дают основания для такого заключения, на наш взгляд.

Мы в своем исследовании сформулировали и другую гипотезу – компьютерные игры мешают усваивать учебную информацию.

С одной стороны, 50% респондентов сказали, что они не тратят время на компьютерные игры, но в то же время, 14% тратят время на эти игры ежедневно; 9% – 3–4 раза в неделю; 27% – 1 раз в неделю.

Ежедневно уделяют время компьютерным играм: 10% – 3–4 часа; 16% – 1–2 часа; 15% – до 1 часа; 9% – не указали время на компьютерные игры.

Как связаны время на компьютерные игры и потребление учебной информации? Коэффициент ранговой корреляции равен  $-0,282$ . Во-первых, это значимый коэффициент; во-вторых, связь отрицатель-

ная, чем больше времени тратится на компьютерные игры, тем меньше времени уделяется учебной информации.

Как видно из полученных нами данных, ежедневное проведение времени за компьютерными играми явно мешает учебе. Так, среди студентов, которые ежедневно играют в компьютерные игры, только 14,29% потребляют учебную информацию, но 42,86% такую информацию потребляют только 1 раз в неделю. Среди студентов, которые играют в эти игры 1 раз в неделю, в два раза больше тех, кто потребляет учебную информацию ежедневно – 29,63% против 14,29%. На наш взгляд, таблица весьма наглядно показывает, что компьютерные игры отвлекают студентов от учебы.

В анкете также были вопросы, отражающие доверие респондентов к источникам информации.

Прежде всего, нас интересовала степень доверия опрошенных студентов к такому источнику информации как социальные сети. Как видно из приведенных ниже данных опроса, студенты не очень высоко оценивают достоверность информации, полученной во время общения в социальных сетях. Только 15% респондентов сказали, что они придадут важное значение этому источнику и полностью ему доверяют. 49% ответили, что придадут ему среднее значение и доверяют не всегда. Достаточно большая группа респондентов, а именно 34%, придает этому источнику малое значение и чаще ему не доверяют. Возникает очевидный вопрос, почему же студенты все-таки общаются в социальных сетях. Может быть нуждаются в эмоциях, которые они не могут получить, читая учебники и вообще научную литературу. Все познается в сравнении, поэтому попытаемся ответить на вопросы, есть ли источники информации, которым студенты доверяют больше, и как они оценивают другие источники с точки зрения достоверности информации, которую они получают из них.

На первом месте находится ответ: «Полностью доверяю и придаю важное значение информации, полученную во время семейных бесед» – 75%. На втором месте ответ: «Полностью доверяю и придаю очень важное значение информации, полученной при личном общении с друзьями» – 69%. Книгам полностью доверяют 67% респондентов. А «чаще не доверяют» книгам 27%. Информации, полученной на дискотеках, «чаще не доверяют» 47%. Информации, полученной из газет и журналов на электронных носителях, мало доверяют 12%, а 19% не обращаются к этим источникам. Примерно такое же отношение к газетам и журналам на бумажных носителях.

Интернету «полностью доверяют» 18%, «доверяют не всегда» – 58%, «чаще не доверяют» – 20%, а 4% не черпают информацию из интернета.

Эти сравнительные цифры показывают, что социальные сети не пользуются особым доверием как источники информации.

Из приведенной ниже таблицы видно, что студенты весьма критически воспринимают любую информацию, полученную из любых источников. Это говорит о их самостоятельности в оценке получаемых сведений.

Интересно, далеко не все студенты (респонденты) доверяют «полностью» книгам, таких только 69%. С этим лучше не спорить; можно привести, например, учебники, ежегодно переиздаваемые, в которых используются данные, имевшие место в 1999 г. (книга издана в 2013 г.). Ребенку понятно, что за 14 лет в нашей стране произошли глобальные перемены; современность разительно отличается от печально знаменитых «90-х гг.». Такие учебники не вызывают доверия.

Таблица 11

**Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какое значение Вы придаете следующим источникам информации?», %**

Источники информации	Очень важное значение. Полностью доверяю	Среднее значение. Доверяю не всегда	Малое значение. Чаще не доверяю	Не пользуюсь этим источником
Газеты, журналы на бумажных носителях	13	59	17	11
Газеты, журналы на электронных носителях	10	59	12	19
Книги	69	26	1	4
Интернет	18	58	20	4
Путешествия	40	33	13	14
Социальные сети	15	49	34	2
Кинофильмы	24	47	26	3
Семейные беседы	75	15	8	2
Театральные постановки	14	44	18	24
Телепередачи	6	51	27	16
Радиопередачи	7	43	15	35
Личное общение с друзьями	64	31	5	0
Общение на дискотеках	4	16	33	47

Итак, мы рассмотрели поведение студентов на рынке информационных услуг. Основные гипотезы подтвердились. Знание реального отношения студентов к информации позволит более точно и адресно вести учебную и воспитательную работу, тем самым более успешно реализовывать форсайт-проект.

**Используемые источники**

1. Журавлев Г.Т. Поведение потребителей: проблемы, пути изучения / Роль и место цивилизованного предпринимательства в России: Сб. научных трудов. Вып. XIV. – М.: АП «Наука и образование», 2008. – С. 279.
2. Ковалевская Е. В. Социология: учебно-методический комплекс. – М.: МЭСИ, Издат. центр ЕАОИ, 2009.
3. Ковалевская Е.В. Экономика и социология знания / Ежегодная международная научно-практическая социологическая конференция «Продолжая Грушина». Общество: ценности, настроения, пути развития – М., 2013.
4. Манухина С.Ю. Карьерное становление специалистов в эпоху глобализации / 3-я Международная научно-практическая конференция «Психология и глобализация» – М.: МЭСИ, 2013. – С. 129.
5. Павленок П.Д., Савинов Л.И., Журавлев Г.Т. Социология: Учебное пособие. – М.: Изд: Дашков и К, 2010.

**Красницкий Б. Р.**

*аспирант,*

*Российская академия предпринимательства*

*e-mail: 3xboris@mail.ru*

## **К вопросу о самообложении граждан**

*В статье рассматривается природа такого явления как «самообложение граждан», а также вопросы его практического применения. Предложены направления развития данной системы, что будет способствовать удовлетворению различных потребностей местных сообществ.*

**Ключевые слова:** *самообложение граждан, местное самоуправление, вопросы местного значения, референдум, гражданская активность населения.*

**Krasnicky B. R.**

*postgraduate student of the Russian academy of entrepreneurship*

## **To a question of self-taxation of citizens**

*The article examines the nature of the phenomenon of «self-taxation of citizens», as well as questions of its practical application. There are proposed the directions of development of this system, what will help meet the diverse needs of local communities.*

**Keywords:** *self-taxation of citizens, local government, local issues, referendum, civil activity of the population.*

Статьей 56 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06. 10. 2003 года № 131-ФЗ введено понятие «самообложение граждан». Закон определяет средства самообложения граждан как один из источников доходов местных бюджетов. При этом под средствами самообложения граждан понимаются разовые платежи, направленные на решение конкретных вопросов местного значения. Следует отметить, что законодательно выделяется целевой и обязательный характер названных платежей. Вместе с тем, налоговым и бюджетным законодательством данное понятие не предусмотрено.

В России есть определенный опыт организации самообложения граждан в небольших поселениях. Определение самообложения как сбор средств на конкретные цели предполагает то, что такая практика, в первую очередь, получает распространение в небольших поселениях. В больших городах трудно найти проект, который был бы важен для

всех. Граждане готовы платить, когда понимают и видят на что идут их деньги. Это дает основание считать, что поступления средств от самообложения граждан могут являться не только дополнительным источником пополнения местных бюджетов небольших поселений, но и реальным средством повышения гражданской активности населения.

Однако за время работы органов местного самоуправления в новых законодательных условиях практика применения самообложения граждан выявила ряд существенных проблем. Это касается введения, мобилизации и использования средств самообложения граждан. Основная часть проблем введения, сбора и использования средств самообложения граждан связана с недостаточным нормативно-правовым обеспечением этого процесса. По существу федеральный закон об основных принципах организации местного самоуправления дает только определение понятия «самообложение граждан» и устанавливает, что вопросы введения и использования указанных платежей решаются на местном референдуме (сходе граждан).

Федеральный закон не устанавливает процедуры введения самообложения, порядок уплаты, разграничение полномочий органов местного самоуправления в вопросах организации самообложения, сроки уплаты, ответственность за несвоевременную уплату платежей граждан в бюджет и т.д.

В связи с этим для правового обеспечения практики применения самообложения граждан требуется принятие нормативных правовых актов органов местного самоуправления.

Одним из таких нормативных актов органов местного самоуправления может быть решение представительного органа муниципального образования устанавливающего, следующие основные элементы платежей самообложения: плательщика средств самообложения; предельный размер самообложения; перечень льготных категории граждан; сроки уплаты; возможные цели использования, порядок использования, санкции при нарушении сроков уплаты.

Решением представительного органа муниципального образования также должно быть установлено:

- разграничение полномочий органов местного самоуправления по организации самообложения граждан, в рамках которого, целесообразно закрепить за местной администрацией определение примерного перечня проектов на которые могут расходоваться средства самообложения;
- порядок принятия решения о введении самообложения; порядок рассмотрения жалоб по вопросам самообложения и т.д.



Решение о самообложении граждан наряду с другими проблемами должно решить и вопросы контроля, т.е. определить органы ответственные за использование этих средств и осуществляющие контроль за их использованием.

Вопросы контроля использования средств самообложения необходимо решать с учетом того, что Федеральный закон № 131-ФЗ предусматривает образование контрольного органа муниципального образования. В связи с этим, функции контроля за использованием средств самообложения граждан должны быть возложены на этот орган.

Важным вопросом при организации введения самообложения является проведение референдума граждан, проживающих в муниципальном образовании.

В соответствии со статьей 22 Закона 131-ФЗ решение о назначении местного референдума принимается представительным органом муниципального образования:

- по инициативе, выдвинутой гражданами Российской Федерации;
- по инициативе, выдвинутой избирательными или иными общественными объединениями;
- по инициативе представительного органа муниципального образования и главы местной администрации.

Из перечисленных вариантов проведения референдума в целях введения самообложения наиболее оптимальным является инициатива Главы местной администрации.

Порядок проведения и оформления назначения местного референдума изложены в частях 4 и 5 указанной статьи Закона № 131-ФЗ.

Здесь необходимо также затронуть вопрос экономической целесообразности проведения референдума. Есть ли смысл вообще вводить самообложение, ведь суммы собираются небольшие, а проведение референдумов дело затратное. Решением данной проблемы может быть совмещение референдума о введении самообложения с выборами в органы местного самоуправления. Так, например в Кировской области, затраты на проведение референдума состоят из закупки дополнительной бумаги.

В местном референдуме имеют право участвовать граждане Российской Федерации, обладающие избирательным правом, место жительства которых расположено в пределах границ данного муниципального образования.

Итоги голосования и принятое на местном референдуме решение подлежат официальному опубликованию (обнародованию). На

местный референдум по вопросу введения самообложения должны выноситься вопросы о введении платежей самообложения, об установлении размера платежа и определения целей использования.

Органы местного самоуправления обеспечивают исполнение принятого на местном референдуме решения в соответствии с разграничением полномочий между ними, определенным уставом муниципального образования.

Согласно статье 25 Закона 131-ФЗ в поселении, где численность жителей, обладающих избирательным правом, не превышает 100 человек, для решения вопросов самообложения проводится сход граждан. Сход граждан правомочен при участии в нем более половины жителей поселения, обладающих избирательным правом.

В таких поселениях сход граждан может созываться главой муниципального образования самостоятельно либо по инициативе группы жителей поселения численностью не менее 10 человек.

Как показывает практика работы по введению самообложения граждан, для эффективного его осуществления принятия местных нормативных правовых актов недостаточно.

В связи с тем, что понятие «самообложение граждан» не предусмотрено ни налоговым, ни бюджетным законодательством Российской Федерации, на мой взгляд, требуется более детальное регулирование системы «самообложения граждан» на федеральном уровне.

Законодатель, определяя средства самообложения граждан как один из источников доходов местных бюджетов, не отнес платежи самообложения ни к налогам, ни к сборам. Отсюда вытекают все трудности по практическому применению этого платежа.

Некоторые авторы склонны считать, что с формально-правовых позиций «средства самообложения граждан» схожи, по сути, с «пожертвованиями» (целевое использование, общепользную цель, добровольность). Однако с этим трудно согласится. Во-первых, не во всех случаях уплата этих платежей происходит добровольно, т.к. они вводятся референдумом, а решения референдума обязан выполнять каждый гражданин, независимо от его участия в нем и личного его согласия с принятым решением. Средства самообложения действительно имеют целевой характер, но цели их использования не зависят от желания конкретного плательщика.

При определении правовой и экономической природы самообложения необходимо исходить из того, что в соответствии с Налоговым кодексом, под налогом понимается обязательный, индивидуаль-

но безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Средства самообложения скорее имеют налоговую природу, чем природу пожертвований. При таком подходе возникает необходимость законодательного определения элементов налогообложения или порядок их установления органами местного самоуправления на федеральном уровне.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации к элементам налогообложения относятся объект обложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога, а налог считается установленным лишь в том случае если определены налогоплательщики и элементы налогообложения. Как известно в отношении средств самообложения ничего из всего этого законодательно не установлено.

Законом определено, что размер платежей самообложения граждан устанавливается в абсолютной величине равными для всех жителей муниципального образования. Однако нет ответа на вопрос – кто, является плательщиком разовых платежей самообложения. Из текста Закона № 131-ФЗ вытекает, что разовые платежи самообложения вносятся в местный бюджет все жители муниципального образования, независимо от возраста, социального статуса и т.д. Видимо жителям многих муниципальных образований такое самообложение показалось несправедливым, в связи, с чем разовые платежи самообложения ввели только для жителей старше 18 лет (Решение Совета депутатов г. Фрязино от 13.10. 2005 г № 15; г. Лобня от 27.10.2005 г. № 18/336). Справедливость решения об уплате платежей самообложения всеми гражданами, достигшими 18-летнего возраста, также вызывает сомнения, учитывая то, что не все граждане данного возраста могут иметь доходы, например студенты и т.д. В этой связи мне представляется целесообразным в качестве налогоплательщика определить семью (домохозяйство), независимо от количества членов семьи.

Федеральным законом № 131-ФЗ закрепляется целевой характер рассматриваемых платежей, хотя бюджетным кодексом предусмотрен принцип общего (совокупного) покрытия расходов, что означает недопустимость увязки доходов с определенными расходами бюджета. Кроме того, у муниципальных образований возникнут проблемы с направлением на цели, установленные решением населения на рефе-

рендуме остатков неиспользованных средств самообложения в отчетном бюджетном году, так как в соответствии с Бюджетным кодексом остатки бюджетных средств являются источниками покрытия дефицита бюджета. Для снятия этой проблемы в законодательстве целесообразно предусмотреть возможность создания в составе местных бюджетов целевых бюджетных фондов, формируемых за счет средств самообложения граждан и целевых пожертвований.

Возникают проблемы и в вопросе установления периодичности уплаты платежей самообложения. Ведь Федеральный закон № 131-ФЗ при установлении понятия «самообложение граждан», определил, что это разовые целевые платежи населения. При этом не установил какое количество раз и с какой периодичностью уплачиваются эти платежи. При такой неопределенности можно рассматривать как вариант уплаты один раз на конкретную цель, так и один раз за весь период проживания в конкретном муниципальном образовании, но конечно можно рассматривать и вариант, который принят большинством муниципальных образований, ежегодные разовые платежи. В этой связи, необходимо внести поправку в Закон № 131-ФЗ, устанавливающий самообложение граждан как ежегодные разовые платежи.

С учетом того, что Законом № 131-ФЗ введена двухуровневая система местного самоуправления, граждане являются жителями, как муниципальных районов, так и поселений. Каждое из этих муниципальных образований имеет самостоятельное право на проведение референдума по вопросу введения самообложения. Таким образом, может сложиться ситуация, когда у гражданина возникнут обязательства по уплате разовых платежей самообложения дважды. С учетом низкого уровня доходов населения, особенно в сельской местности, на мой взгляд, необходимо исключить возможность возникновения таких ситуаций. С этой целью следует законодательно закрепить право на введение самообложения граждан только на уровне поселений и городских округов.

Как и по любым другим обязательствам по уплате населением налогов и сборов в бюджет, имеют место факты несвоевременной уплаты платежей самообложения. Однако реальных мер по взысканию такой задолженности у органов местного самоуправления нет. Органы местного самоуправления своими нормативными правовыми актами устанавливают, что платежи по самообложению, не внесенные в установленный срок, взыскиваются в порядке установленном федеральным законодательством для взыскания не внесенных налогов и нена-

логовых доходов. Однако эта норма не действует. В связи с этим органы местного самоуправления ставят в зависимость от уплаты самообложения предоставление гражданам справок и прочих документов, что вряд ли можно считать нормальным явлением в отношениях между местной властью и населением. Эта ситуация еще раз подтверждает необходимость включения в налоговое законодательство нормы предусматривающей введение самообложения граждан, относя его к местным налогам и сборам.

Средства самообложения граждан в соответствии со статьями 55 и 56 Закона 131-ФЗ зачисляются в доходы местных бюджетов. Однако бюджетным законодательством не определено, к какому виду доходов относится самообложение. В связи с этим у финансовых органов муниципальных образований возникают проблемы с учетом средств самообложения в рамках действующих кодов бюджетной классификации.

До законодательного определения налогового статуса средств самообложения и установления для этих средств специального кода бюджетной классификации поступающие в местные бюджеты платежи самообложения граждан следует учитывать по коду 00011705030030000180 «Прочие неналоговые доходы местных бюджетов» классификации доходов бюджетов Российской Федерации.

#### **Используемые источники**

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 06. 10. 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
3. Каюров Е.А., Некоторые аспекты повышения эффективности систем разграничения и полномочий между уровнями публичной власти в России – М.: «Законодательство и экономика». – 2013.– № 6.
4. Волков В.В., Правовая природа средств самообложения граждан и особенности их взимания – М.: «Практика муниципального управления». – 2012. – № 1.
5. Баженова О.И., Об отдельных экономических и муниципальных предпосылках преодоления кризиса сельских территорий – М.: «Государственная власть и местное самоуправление». – 2013.– № 4.
6. [http:// http://www.vybory.izbirkom.ru/region/izbirkom](http://www.vybory.izbirkom.ru/region/izbirkom).

**Курбанов М. М.**

*аспирант,  
Московский государственный институт  
международных отношений (Университет) МИД России,  
e-mail: merdan.kurbanov@gmail.com*

## **Основные аспекты торгово-экономических отношений Российской Федерации и стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива**

*Статья раскрывает особенности и специфику сложившихся торгово-экономических отношений между Россией и странами Залива. В статье исследуются вопросы взаимосвязи и изменений внешнеэкономического сотрудничества стран Залива с российской стороной в аспекте социально-политических трансформаций, происходящих на Ближнем Востоке, а также с учетом влияния глобальных экономических тенденций.*

**Ключевые слова:** *Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, Бахрейн, Кувейт, Катар, Оман, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, экспорт из России в страны Залива, объем внешнеторгового оборота, основные направления внешнеэкономической деятельности.*

**Kurbanov M. M.**

*postgraduate student of the Moscow State Institute  
of International Relations (University) MFA of Russia*

## **The main aspects of trade and economic relations of the Russian Federation and the countries entering into Gulf Council Cooperation**

*Article opens features and specifics of the developed trade and economic relations between Russia and the Gulf countries. In article questions of interrelation and changes of the external economic cooperation of the countries of the Gulf with the Russian side in aspect of the socio-political transformations happening in the Middle East, and also taking into account influence of global economic tendencies are investigated.*

**Keywords:** *Gulf Cooperation Council, efficiency-driven economy, Bahrain, Kuwait, Qatar, Oman, United Arab Emirates, Saudi Arabia, export from Russia to the Gulf countries, volume of a foreign trade turnover, the main directions of foreign economic activity.*

---

---

Современная мировая торговля и международные экономические отношения уже на протяжении нескольких десятилетий представляет собой модель, основанную не на рикардиевских классических представлениях о рынках и их саморегуляции, но является собой так называемую постнеклассическую модель<sup>1</sup>, в которой специфика как торгово-экономических отношений, так и политические взаимодействия государств формируются с учётом фактора влияния активных групп или отдельных акторов. В частности, на международном уровне торгово-экономические и политические отношения государств складываются на фоне деятельности различных транснациональных корпораций, международных финансово-промышленных групп, межстрановых интеграционных союзов, межгосударственных агломераций.

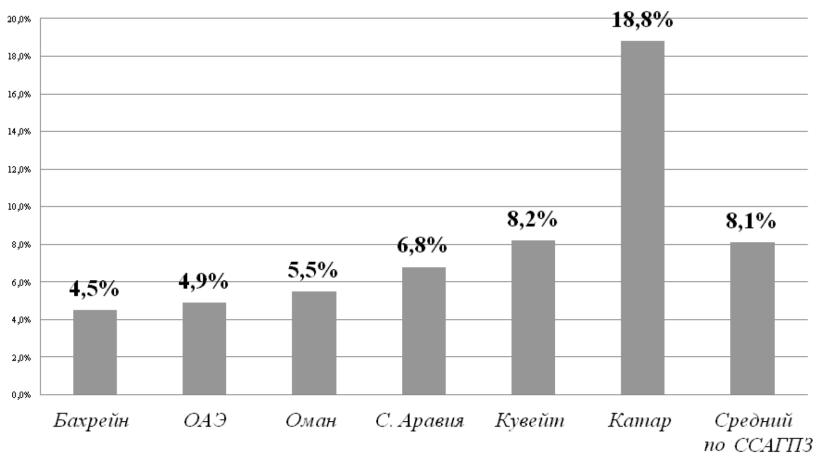
В частности, специфику торгово-экономических отношений на Ближнем Востоке определяет Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). Вошедшие в ССАГПЗ шесть аравийских монархий являются значимыми игроками не только на региональном, но и на мировом рынке. Конечно, не последнюю роль в этом играет природно-ресурсный потенциал и большие запасы углеводородного сырья. Но в то же время страны ССАГПЗ показывают достаточно высокие темпы социально-экономического развития, внутренняя динамика развития этих стран определяется усилением интеграционных и глобализационных процессов, потребительский рынок ССАГПЗ считается наиболее ёмким и наиболее перспективным в части развития торговых отношений.

Экономические темпы роста стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, не являются абсолютно идентичными (в сравнении среднегодового прироста ВВП шести аравийских монархий).

На рисунке 1 представлены темпы прироста ВВП по каждой из рассматриваемых арабских стран, а также представлен средний прирост совокупного ВВП по странам ССАГПЗ. Очевидно, что лидерами по приросту национального ВВП являются три арабских страны, входящие в ССАГПЗ – это Катар, Кувейт и Саудовская Аравия. В то же время объективными аутсайдерами по темпам экономического роста являются две страны, входящие в ССАГПЗ – это Бахрейн и Оман (экономика этих стран наименее органичная и неадаптивная).

---

<sup>1</sup> См., например: Филоник А.О. Энергетика Аравии: новые решения для экономики углеводородных ресурсов // Восточная аналитика. – 2010. – № 1. – С. 146–149.



**Рис. 1. Динамика темпов прироста ВВП (по каждой стране ССАГПЗ и в совокупности по ССАГПЗ) по состоянию на начало 2013 года <sup>2</sup>**

Промежуточное положение между лидерами по темпам экономического роста и аутсайдерами занимает Саудовская Аравия, достоверность запасов углеводородного сырья которой поставлена под сомнение <sup>3</sup>.

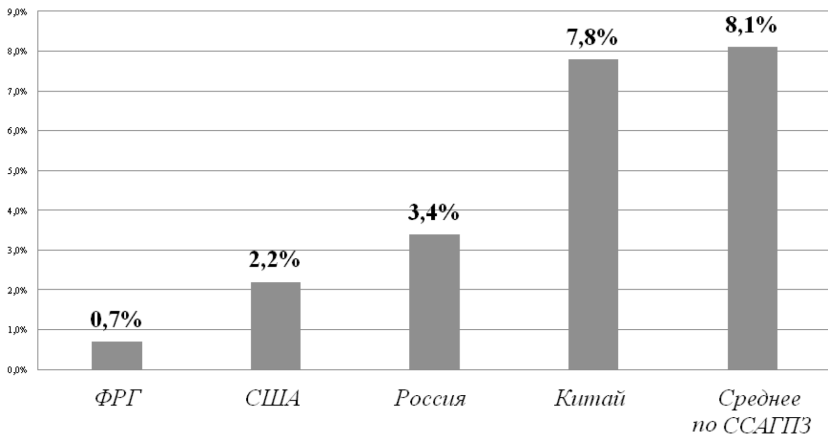
В то же время необходимо обратить внимание на то, что среднее значение темпов прироста субрегионального ВВП стран, входящих в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, значительно опережает аналогичные показатели экономического развития признанных постиндустриальных стран (в частности США и Германии), а также стран с транзитивной экономикой (в частности России и Китая), лидерство последних в мирохозяйственных связях нового тысячелетия не подлежит сомнению (см. ниже рисунок 2).

Стоит отметить, что в свете недавних политических событий, которые имели место на Ближнем Востоке в 2011–2013 гг., многие страны, в том числе и Российская Федерация, были вынуждены корректировать свои позиции в отношении торгово-экономических и культур-

<sup>2</sup> Составлено и рассчитано автором с использованием источника: Показатели мирового развития // Всемирный банк. Google Public Data [электронный ресурс] режим доступа [http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_&hl=ru&dl=гусвободный](http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&hl=ru&dl=гусвободный).

<sup>3</sup> См., например: Филоник А.О. Энергетика Аравии: новые решения для экономии углеводородных ресурсов // Восточная аналитика. – 2010. – № 1. – С. 146–149.





**Рис. 2. Сравнительная динамика темпов прироста ВВП развитых стран, стран с транзитивной экономикой и стран, входящих в ССАГПЗ <sup>4</sup>**

но-политических связей с ближневосточными государствами, а также с иными странами, имеющими прямые интересы в рассматриваемом регионе.

Российская Федерация, в отличие от иных крупнейших держав, продолжает активно развивать торгово-экономические отношения со странами, входящими в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива. В отношении иных стран и государств Ближнего Востока в целом и Персидского залива в частности, Россия в политическом контексте придерживается позиции невмешательства. Несмотря на малый удельный вес экспортно-импортных операций России со странами ССАГПЗ, Россия считает необходимым и далее потенцировать развитие сложившихся торгово-экономических отношений с рассматриваемыми государствами и в целом с субрегиональным их объединением.

В таблице 1 представлены данные об объемах внешнеторгового оборота и основных направлениях внешнеэкономического сотрудничества России со странами, входящими в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива.

<sup>4</sup> Составлено и рассчитано автором с использованием источника: Показатели мирового развития // Всемирный банк. Google Public Data [электронный ресурс] режим доступа [http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_&hl=ru&dl=ru](http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&hl=ru&dl=ru) свободный.

**Объём внешнеторгового оборота и основные направления  
внешнеэкономического сотрудничества Российской Федерации  
и стран ССАГПЗ<sup>5</sup>**

Страна	Объём оборота	Основные направления сотрудничества
Бахрейн	≈ 2,5 млн. долл. США	Целлюлозно-бумажная продукция, потребительские товары
Катар	≈ 26 млн. долл. США	Энергетика
Кувейт	≈ 23 млн. долл. США	Чёрная металлургия, целлюлозно-бумажная продукция, потребительские товары, автотехника, пиломатериалы, стальной прокат
Объединённые Арабские Эмираты	≈ 760 млн. долл. США	
Оман	≈ 77 млн. долл. США	Стальной прокат, металлоконструкции, строительные материалы, целлюлозно-бумажная продукция
Саудовская Аравия	≈ 437 млн. долл. США	Энергетика и транспорт
Суммарный объём внешнеторгового оборота РФ со странами ССАГПЗ		≈ 1 млрд. 325 млн. долл. США

Общий объём внешнеторгового оборота между Россией и странами ССАГПЗ не превышает 1,3 млрд. долл. США и имеет сложившуюся традиционную структуру экспорта основных товаров из России в рассматриваемые страны. Необходимо отметить, что для Российской Федерации наличие разведанных и показанных запасов углеводородного сырья в странах ССАГПЗ не является системообразующим аспектом во внешней торговле с этими странами. Россия сама является ведущим экспортёром нефтегазовой продукции, кроме этого географическое расположение стран ССАГПЗ в большей степени имеет политическое значение, нежели формирует дополнительные стимулы развития экономического взаимодействия.

Кроме этого существуют и проблемы развития торгово-экономических отношений Российской Федерации и стран ССАГПЗ сформирова-

<sup>5</sup> Составлено и рассчитано автором с использованием источника: Портал внешнеэкономической информации // Министерство экономического развития Российской Федерации [электронный ресурс] режим доступа [http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign\\_trade\\_statistics/monthly\\_trade\\_russia/](http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/) свободный.

ровавшиеся на уровне делового взаимодействия (бизнес-взаимодействия). В частности, эксперты арабского рынка указывают, что проблематика недостаточно эффективных торгово-экономических отношений между Россией и странами, входящими в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, заключается в том, что в Российской Федерации в первую очередь недостаточно распространены и недостаточно используются для ведения внешнеэкономических сделок принципы международной торговли<sup>6</sup>.

Российскими исследователями указывается, что проблема недостаточности использования принципов международной торговли во взаимодействии деловых кругов России и стран ССАГПЗ является в большей степени декларативно, нежели реально существующей. Для самих стран Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива характерны массовые явления политической, социальной и корпоративной коррупции, жёсткий патернализм (в первую очередь бизнесе в сфере добычи и реализации сырьевых углеводородных ресурсов), прозападная, а в иных случаях и узко проамериканская направленность внешней политики и внешнеэкономических отношений<sup>7</sup>.

Не последнюю роль в формировании и развитии торгово-экономических отношений между Российской Федерацией и странами ССАГПЗ играл и играет инвестиционный климат. Оценка инвестиционной привлекательности как России, так и стран, входящих в Совет Сотрудничества арабских государств Персидского залива, далеко не однозначная, как это может показаться на первый взгляд. В частности, выше уже было упомянуто о том, что неконтролируемый выход инсайдерской информации поставил под сомнение обоснованность разведанных и доказанных запасов углеводородного сырья в Саудовской Аравии. Стоит также отметить, что для стабилизации социально-политической обстановки в стране в период 2010–2011 гг. властями было выделено порядка 40 млрд. долл. США на поднятие уровня и качества жизни населения, что во многом способствовало решению спорных и остро стоящих общественно-политических вопросов.

Стоит также обратить внимание и на ситуацию в Бахрейна, где с одной стороны массовые выступления в период «арабской весны – 2010/2011» были жестко свёрнуты с использованием иностранной военной

<sup>6</sup> Попова Т.И. Характер политико-экономического сотрудничества России и Объединенных Арабских Эмиратов // Вестник гуманитарного научного образования. – 2012. – № 10 (24). – С. 43–45.

<sup>7</sup> Бирюков Е.С. Россия и страны ССАГПЗ – наращивание экономического сотрудничества // Азия и Африка сегодня. – 2013. – № 9 (Сентябрь). – С. 49–54.

поддержки, но с другой стороны проблемы социального, политического, экономического характера в стране не были решены, что естественным образом повлияло и на качество устойчивости развития самого государства, и на качество его торгово-экономических отношений с другими странами, в том числе и с Российской Федерацией. Хотя стоит отметить, что Бахрейн в 2011 году считался наиболее свободной экономикой в среди всех арабских стран и рассматриваемых аравийских монархий, кроме этого Бахрейн продолжает считаться одной из наименее зависимых от добычи и экспорта углеводородного сырья в арабском мире стран <sup>8</sup>.

В свою очередь Катар принято называть одной из наиболее благополучных в социальном плане стран, входящих в Совет Сотрудничества арабских государств Персидского залива.

Но для Катара, как и для всех остальных стран, входящих в ССАГПЗ, характерна низкая транспарентность в политических и макроэкономических вопросах. Кувейт, который считается наиболее развитой в политическом, социальном и экономическом отношении аравийской монархией, показывает наименее низкую инвестиционную привлекательность, поскольку экономика Кувейта одна из наименее диверсифицированных в ССАГПЗ, что в целом характерно для всего субрегионального объединения. И только по совокупности уровня диверсификации экономики Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива можно говорить о том, что таковые тенденции и в экономике, и в социуме, и в политике имеют место быть. Стоит отметить, что в Кувейте инвестиционная привлекательность за прошедший период также снизилась на фоне событий «арабской весны».

Оман среди всех стран, входящих в ССАГПЗ, обладает наименьшими доказанными и разведанными ресурсами углеводородного сырья. Поэтому в этом стране перспективное развитие имеет сервисный сектор, банковская и кредитно-финансовая сфера. Но в то же время стимулы для развития этого сегмента национальной экономики были сформированы правительством страны в пределах мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., поэтому фактически данная страна развивается за счет сверхэксплуатации природно-сырьевых ресурсов. Соответственно, с учётом активизации на фоне «арабской весны» проиранских настроений, инвестиционная привлекательность

---

<sup>8</sup> См., например: Подцероб А.Б. Арабские страны в системе международных отношений // Вестник Московского университета. Серия 25: Международные отношения и мировая политика. – 2011. – № 1. – С. 76–97.

страны, которая и ранее была недостаточно высокой, показала тенденцию к снижению.

Объединённые Арабские Эмираты представляют собой наиболее прогрессивную в социальном, экономическом и политическом плане страну, входящую в Совет Сотрудничества арабских государств Персидского залива. Можно говорить о том, что экономика Объединённых Арабских Эмиратов, наиболее диверсифицированная среди стран, входящих в ССАГПЗ. В Объединённых Арабских Эмиратах успешно развивается коммерческо-торговый, сервисный, строительный сектор национальной экономики.

В целом можно говорить и том, что Объединённые Арабские Эмираты, это, пожалуй, одна из стран, входящих в ССАГПЗ, которая по итогам 2010–2012 не снизила свою инвестиционную привлекательность.

Таким образом, среди ключевых факторов инвестиционной привлекательности стран ССАГПЗ можно выделить следующие основные факторы (исключая фактор обладания существенными запасами углеводородного сырья):

- во-первых, объективные тенденции диверсификации зависимости национальных экономик стран ССАГПЗ от эксплуатации природной-сырьевых ресурсов;
- во-вторых, быстро растущий внутренний потребительский рынок указанных стран;
- в-третьих, способность в достаточной степени рационально использовать внутренний потенциал экономики и политической власти для решения проблем и сохранения относительной устойчивости развития.

С российской стороны также не решена совокупность проблем, имеющих негативное влияние на инвестиционную привлекательность национальной экономики. Но с другой стороны инвестиционная привлекательность Российской Федерации образуется за счёт таких факторов, как: качественная и относительно не высокая по стоимости рабочая сила, быстро растущий потребительский рынок и быстро растущий средний класс; опережающий (по сравнению с иными развитыми мировыми державами) темп роста национальной экономики.

Таким образом, высокий инвестиционный потенциал стран ССАГПЗ, который требует эффективного освоения, может быть привлечён в экономику России.

В то же время общественно-политические события, происходящие в ряде арабских стран и к настоящему моменту далёкие от стабилизации, требуют поиска новых нетривиальных решений для сохранения

и динамичного развития сформировавшихся торгово-экономических отношений между Россией и ССАГПЗ на качественно новом уровне в сложившихся условиях.

И хотя для Российской Федерации страны Ближнего Востока в целом и в частности, страны, входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, не являются ключевыми стратегическими торговыми партнёрами (совокупный торговый оборот России с этим регионом составляет порядка 1% от общего объёма национальной внешней торговли), дальнейшее развитие торгово-экономических является объективной необходимостью.

В первую очередь это связано с тем, что происходящие изменения в арабском регионе открывают новые возможности для расширения экономических связей Российской Федерации с учётом того, что природно-ресурсный потенциал и социально-экономический потенциал аравийских монархий, входящих ССАГПЗ, представляет стратегическую важность для национальной экономики.

Но не стоит забывать и об угрозах, которые могут стать следствием изменения баланса политических и экономических сил в регионе Персидского залива, поэтому претворение в жизнь ранее достигнутых политических и экономических договорённостей между Российской Федерацией и странами, входящими в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива должно быть реализовано в полной мере.

Основные направления развития торгово-экономических отношений между Россией и ССАГПЗ можно сформулировать в следующем образом <sup>9</sup>:

- активизация и наращивание межгосударственных деловых связей в целях взаимного увеличения объёмов внешней торговли и использования инвестиционного потенциала стран;
- стимулирование научно-технического и научно-практического сотрудничества между странами в энергетическом секторе с целью оптимизации использования природно-ресурсного потенциала стран, поиска и внедрения в практику использования альтернативных источников энергии;
- изыскание возможностей для диверсификации существующих торгово-экономических, научно-технических, политических отношений путём развития новых направлений сотрудниче-

---

<sup>9</sup> См., например: Ближний Восток: возможные варианты трансформационных процессов // Аналитические доклады. Институт международных исследований МГИМО (У) МИД России. – 2012. – № 3(33). – С. 70–80.

ства (в частности, предполагается реализация проектов по совместному освоению космического пространства);

- использование финансово-инвестиционного потенциала стран ССАГПЗ для модернизации и качественного обновления российской экономики, оптимальной трансформации производственно-промышленных отраслей, а также для обновления и развития социальной инфраструктуры.

Обобщая выше сказанное, необходимо отметить, что торгово-экономические отношения между Россией и странами, входящими в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, в большей степени до недавнего времени рассматривались как необходимость, обусловленная в первую очередь политическими мотивами. В настоящее время, учитывая, что и Российская Федерация, и страны ССАГПЗ имеют сходный природно-ресурсный потенциал в части обладания запасами углеводородного сырья, их торгово-экономические отношения должны выстраиваться на наукоёмкой, диверсифицированной основе. Последствия политической и социальной нестабильности, имевшие место на Ближнем Востоке в 2010–2011 гг., отразились в той или иной мере на инвестиционной привлекательности стран, входящих в Совет Сотрудничества арабских государств Персидского залива.

В Российской Федерации на фоне мировой стагнации также имеет место быть двойное представление об инвестиционной привлекательности. Именно поэтому усилия стран ССАГПЗ и Российской Федерации в развитии торгово-экономических отношений должны быть объединены, с тем чтобы в перспективе на качественно новом уровне получить взаимные экономические и неэкономические выгоды, которые объективно могут характеризоваться синергетической эффективностью, учитывая накопленный потенциал развития.

#### Используемые источники

1. Бирюков Е.С. Россия и страны ССАГПЗ – наращивание экономического сотрудничества // Азия и Африка сегодня. – 2013. – № 9 (Сентябрь). – С. 49–54.
2. Ближний Восток: возможные варианты трансформационных процессов // Аналитические доклады. Институт международных исследований МГИМО (У) МИД России. – 2012. – № 3(33). – С. 70–80.
3. Подчероб А.Б. Арабские страны в системе международных отношений // Вестник Московского университета. Серия 25: Международные отношения и мировая политика. – 2011. – № 1. – С. 76–97.

4. Попова Т.И. Характер политико-экономического сотрудничества России и Объединенных Арабских Эмиратов // Вестник гуманитарного научного образования. – 2012. – № 10 (24). – С. 43–45.
5. Филоник А.О. Энергетика Аравии: новые решения для экономии углеводородных ресурсов // Восточная аналитика. – 2010. – № 1. – С. 146–149.
6. Показатели мирового развития // Всемирный банк. GooglePublicData [электронный ресурс] режим доступа [http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_&hl=ru&dl=ru](http://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&hl=ru&dl=ru) свободный.



**Лясников Н. В.**

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

**Дудин М. Н.**

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

**Филина С. Ю.**

*аспирант,  
Российская академия предпринимательства  
e-mail: foks\_21@mail.ru*

## **Инновационный потенциал как основа стратегии развития предпринимательского сектора**

*В статье рассматривается авторский подход, направленный на формирование алгоритмизированного представления управленческой деятельности, обеспечивающей не только эффективное текущее функционирование предпринимательских структур, но и их устойчивое конкурентоспособное долгосрочное развитие посредством создания условий и стимулов для накопления инновационного потенциала, а также его рационального использования в рамках достижения поставленных стратегических целей.*

**Ключевые слова:** *инновационный потенциал, предпринимательская структура, алгоритмизация управления, конкурентоспособность, ресурсы, резервы функционирования и развития.*

**Lyasnikov N. V.**

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

**Dudin M. N.**

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

Filina S. Ju.

postgraduate student,  
Russian academy of entrepreneurship

## Innovative potential as a basis for the development strategy of the business sector

*The article discusses the author's approach, aiming at the formation of algorithmized representation of management, providing not only the effective functioning of the current business structures, but also their long-term sustainable competitive development by creating conditions and incentives for the accumulation of innovation, as well as its management in the achievement of the strategic purposes.*

**Keywords:** *innovation potential, business structure, algorithmization management, competitiveness, resources, reserves the functioning and development*

В декабре 2011 года на Министерской Конференции Всемирной торговой организации в Женеве Российская Федерация была официально принята во Всемирную торговую организацию, к членству в которой Россия стремилась почти 18 лет. И уже в августе 2012 года Россия стала полноправным членом ВТО с тем, чтобы с одной стороны обеспечить условия для устойчивого развития национальной экономики, а с другой стороны «... по максимуму использовать инструменты ВТО для защиты своих экономических интересов...»<sup>1</sup>.

За прошедший двухлетний период с момента присоединения к ВТО российская экономика стала показывать определенные структурные и динамические сдвиги, последствия которых различными исследователями рассматриваются в трех основных ракурсах, которые кратко можно обозначить следующим образом:

- во-первых, сценарий, который можно назвать антиутопическим, который полагает, что национальная экономика, либо отдельные её сегменты и сектора будут подвергнуты разрушению;
- во-вторых, сценарий ортодоксальный, который подразумевает, что пришедший на российский рынок зарубежный бизнес будет вынужден подстраиваться под реалии российского институционального бизнес-пространства;

---

<sup>1</sup> Из интервью Путина В.В. Информационному агентству РИА «Новости» от 14.06.2013 г. // Официальный сайт Президента Российской Федерации [электронный ресурс] режим доступа: [www.kremlin.ru/news/18338](http://www.kremlin.ru/news/18338) (дата обращения 03.02.2014).

- в-третьих, эволюционный сценарий, который основывается на том, что с одной стороны будет иметь место деструкция отдельных секторов и сегментов национальной экономики, а с другой стороны, стоит ожидать в ближайшей перспективе тенденции к качественному обновлению национальной экономики.

Прошедшие два года показали, что прогнозы, сформированные в рамках третьего эволюционного сценария, наиболее реалистичны. Так, например, при определенном снижении национального индекса производства на 5,6% (по итогам 2012 года к уровню 2010 года), имеется тенденция к повышению уровня предпринимательской уверенности. Если в 2010 и в 2011 году среднее значение индекса предпринимательской уверенности в разрезе нескольких основных отраслей составлял – 3%, то уже в 2012 году значение данного индекса составляет в среднем – 2%<sup>2</sup>.

В большей степени институциональные изменения повлияли на функционирование и развитие малого предпринимательства в Российской Федерации (см. таблицу 1). За два года членства Российской Федерации в ВТО количество малых предприятий сократилось на 3,7%, численность работников и оборот малых предприятий показали сокращение соответственно на 11,1% и 11,7%.

Таблица 1

**Динамика основных показателей деятельности малого предпринимательства в РФ<sup>3</sup>**

Показатель	II п/г 2011 г.	II п/г 2012 г.	I п/г 2013 г.	Изменение за период, %
Количество малых предприятий, тыс. ед.	243	238	234	-3,7
Средняя численность работников малых предприятий, тыс. чел.	7126	6840	6338	-11,1
Оборот малых предприятий, млрд. руб.	7792	7752	6880	-11,7
Объем инвестиций малых предприятий в основной капитал, млрд. руб.	141	192	214	51,8

<sup>2</sup> Промышленное производство // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#) режим доступа свободный (дата обращения 03.02.2014).

<sup>3</sup> Составлено и рассчитано автором с использованием источника: Институциональные преобразования в экономике // Федеральная служба государственной

При этом объем инвестиций в сегменте малого бизнеса показал значительный прирост (более 51%). Таким образом, очевидно, что с одной стороны имеются деструктивные тенденции в текущем функционировании сегмента малого бизнеса, но с другой стороны увеличивающийся объем инвестиций указывает на то, что у национального малого предпринимательства присутствует определенный резерв развития.

Таким образом, к настоящему времени стоит задача обеспечения устойчивости развития предпринимательского сегмента за счет использования различных способов и инструментов.

Стоит отметить, что наиболее оптимальным подходом к обеспечению устойчивости развития как крупных корпоративных, так и малых предпринимательских структур в настоящее время считается подход, основанный на стимулировании и потенцировании инновационной активности этих хозяйствующих субъектов. Инновативность и инновационность предпринимательских структур также является основным фактором и главнейшим условием сохранения и приумножения их конкурентоспособности, что особенно актуально в условиях массового притока на российский рынок зарубежных компаний и их товарной продукции (работ, услуг).

Инновативность представляет собой принципиальную способность предпринимательской структуры рационализировать и совершенствовать свою основную или прочие виды деятельности за счет регулярного поиска новых прикладных идей, основанных на научном знании с заданной целью. Аксиоматично, что эта цель будет состоять в достижении устойчивого развития и, как следствие, в достижении баланса социально-экономического роста предпринимательской структуры в долгосрочной перспективе. Инновационность представляет собой умение преобразовать принципиальную способность предпринимательской структуры в формализованную идею, воплощенную в конечном продукте или процессе.

На этом основании инновативность можно рассматривать как качественную характеристику функционирования и развития предпринимательских структур или как фазу накопления инновационного потенциала. Инновационность предпринимательской структуры в свою очередь можно рассматривать как количественный показатель эксплуатации ранее накопленного инновационного потенциала, или как меру реальных способностей к использованию данного потенциа-

---

статистики [электронный ресурс] [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#) режим доступа свободный (дата обращения 03.02.2014).

ла. Поэтому процесс развития предпринимательской структуры можно представить как последовательную смену фаз (этапов) накопления и последующего использования инновационного потенциала.

Управление функционированием и развитием предпринимательских структур на основе использования инновационного потенциала представляет собой определенную совокупность действий, которые можно алгоритмизировать следующим образом (см. рисунок 1). Алгоритм управления функционированием и развитием предпринимательских структур посредством использования инновационного потенциала включает три последовательных шага:

- 1) определение целей и задач управления предпринимательскими структурами;
- 2) определение способов достижения целей и решения задач управления предпринимательскими структурами;
- 3) определение уровня накопленного предпринимательскими структурами инновационного потенциала.

Цели и задачи управления деятельностью современных предпринимательских структур, как мы уже установили ранее, сводятся со стратегической точки зрения к обеспечению устойчивости развития (сбалансированности социально-экономического роста), а также к обеспечению конкурентоспособности. Это достигается за счет увеличения инновационной активности предпринимательских структур с использованием поддержки традиционных решений.

Традиционные решения, как правило, касаются оптимизации внутренней среды предпринимательских структур: реструктуризация управления, диверсификация основной деятельности, реинжиниринг бизнес-процессов, изменение кадровой структуры (даунсайзинг, райтсайзинг и т.п.). Кроме этого, традиционные решения могут быть направлены на улучшение внешнего пространства деятельности предпринимательских структур. Сюда можно отнести: стимулирование потребительской лояльности за счет совокупности маркетинговых мер, определение наиболее перспективных каналов сбыта, использование различных форм межфирменной коммерческой кооперации и прочее.

Для достижения поставленных целей и решения задач, необходимых для обеспечения устойчивого и конкурентоспособного развития предпринимательских структур, требуется ресурсное обеспечение, которое в общем случае определяется как инновационный потенциал.

Определение уровня накопленного предпринимательскими структурами инновационного потенциала может быть представлено двумя видовыми состояниями:



**Рис.1. Алгоритмизация управления функционированием и развитием предпринимательских структур посредством использования инновационного потенциала <sup>4</sup>**

1) достаточный (избыточный) инновационный потенциал, который требует эффективной и рациональной его эксплуатации, на-

<sup>4</sup> Разработано на основе Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.

правленной на достижение заявленных целей и решение поставленных задач;

2) недостаточный инновационный потенциал или его отсутствие указывают на необходимость интенсивного накопления ресурсов и преобразования их в потенциал развития для целей его последующей рациональной и эффективной эксплуатации.

При условии достаточности (избыточности) инновационного потенциала предпринимательских структур идет его оптимальное освоение, которое можно представить в виде следующего результата: создание и внедрение продукт-ориентированных или процесс-ориентированных инноваций.

Первый вид инноваций направлен, как правило, на совершенствование технологий производства продукции, выпускаемой предпринимательскими структурами на потребительский рынок (или корпоративный рынок). Второй вид инноваций, направлен на совершенствование технологий организации деятельности предпринимательской структуры или технологий управления ею.

При условии недостаточности или практически полном отсутствии инновационного потенциала управление предпринимательской структурой должно обеспечить интенсивное накопление указанного потенциала и для этого необходимо первоначально стимулировать накопление ресурсов и резервов развития в локальных потенциалах. Среди совокупности подходов к формализации локальных потенциалов, образующих инновационный потенциал предпринимательской структуры, мы в ранее проведенных исследованиях предложили интегрированный подход, который позволяет выделить пять основных видов локальных ресурсных потенциалов<sup>5</sup>, представленных на рисунке 2.

Как видно из представленного рисунка 2, совокупность локальных потенциалов, образующих совокупный инновационный потенциал предпринимательских структур, можно формализовать следующим образом: кадровый, знаниевый, финансовый, инфраструктурный, информационный потенциалы.

Для оценки накопления и использования резервов развития в каждом локальном потенциале используется интегрированный оценочный подход, который основывается на соотношении имеющихся в распоряжении предпринимательских структур ресурсов с получаемы-

---

<sup>5</sup> См., например: Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.



**Рис. 2. Ресурсные локальные потенциалы, образующие инновационный потенциал предпринимательских структур**

ми в результате эксплуатации ресурсов результатами и последующем суммировании всех показателей по каждому локальному потенциалу и всей их совокупности.

Оптимальным можно считать такое состояние инновационного потенциала предпринимательских структур, при котором темпы прироста расходовании имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов ниже темпов прироста получаемых от эксплуатации инновационных экономических выгод.

В том случае, когда оценочный показатель инновационного потенциала характеризуется с точки зрения недостаточности ресурсов или неэффективности их эксплуатации, требуется реализация совокупности мер, направленных на интенсификацию накопления локальных, а, следовательно, и инновационного потенциала предпринимательской структуры.

Накопление инновационного потенциала предпринимательской структуры должно быть реализовано либо по наиболее проблемным локальным потенциалам, т.е. по тем потенциалам, которые являются аутсайдерами в формировании собственно инновационного потенциала.

Либо, если предпринимательская структура практически не обладает инновационным потенциалом, проектирование накопления может быть реализовано сразу по всем локальным потенциалам. После реализации решений по интенсификации накопления инновационного потенциала, следует шаг возврата к оценке, и переходу к эксплуатации этого потенциала.



Среди совокупности практических мер, направленных на накопление локальных потенциалов и инновационного потенциала предпринимательских структур можно выделить решения по формированию потенциала функционирования и потенциала развития. Первое направление, связанное с формированием потенциала функционирования, представляет собой комплекс мер и решений, направленных на устранение текущих проблемных аспектов, снижающих уровень какого-либо локального потенциала и соответственно совокупного инновационного потенциала предпринимательской структуры. Второе направление, связанное с формированием потенциала развития, представляет собой комплекс мер и решений, направленных на качественное обновление или преобразование компонент, образующих тот или иной локальный потенциал и соответственно совокупный инновационный потенциал предпринимательской структуры.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что управление функционированием и развитием предпринимательских структур на основе инновационного потенциала представляет собой последовательную совокупность действий, направленных на формирование организационных условий для формирования указанного потенциала и его эксплуатации (преобразования в коммерчески успешный продукт или процесс).

Это позволяет получать требуемые результаты и эффекты, которые выражаются с точки зрения стратегического управления в обеспечении устойчивого и конкурентоспособного развития современных предпринимательских структур.

#### **Используемые источники**

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – № 3. – М.: Издательский дом «Наука». – С. 59–63.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Обеспечение поддержки инновационно-инвестиционных процессов в национальной экономике // Русский инженер. – 2013. – № 4(39). – М.: ИД «КонфИнМедиа», С. 60–62.
4. Балабанова А.В. Управление качеством роса российской экономики. Автореферат диссер. на соиск. уч. ст. доктора экономических наук. Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хо-

- зяйством: (теория управления экономическими системами) – М.: Российская академия предпринимательства, 2008.
5. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский). – М.: АП «Наука и образование», 2005.
  6. Интервью Путина В.В. Информационному агентству РИА «Новости» от 14.06.2013 г. // Официальный сайт Президента Российской Федерации [электронный ресурс] режим доступа: [www.kremlin.ru/news/18338](http://www.kremlin.ru/news/18338) (дата обращения 03.02.2014).
  7. Институциональные преобразования в экономике // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#) режим доступа свободный (дата обращения 03.02.2014).
  8. Промышленное производство // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#) режим доступа свободный (дата обращения 03.02.2014)
  9. Яковлев В.М., Сенин А.С. Инновационному типу развития российской экономики нет альтернативы // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1). – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ.
  10. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Strategic management of innovation development of Russian business structures through the use of foresight / / *European journal of natural history*. – 2012. – № 6. – P. 30–31.
  11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // *European Researcher*. – 2012. – Vol. (33), № 11–1. – P. 1868–1872.
  12. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovative transformation of the Russian economy: features and essence // *Technology and Higher Education: materials of the II international research and practice conference*. Vol. 1, Westwood, Canada, October 16, 2013/ publishing office Accent Graphics communications- Westwood, Canada, 2013. P. 67–70.
  13. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia // *Science and Education: materials of the 4th international research and practice conference*. Vol. 1, Munich, October 30–31, 2013. Publishing office Vela Verlag Waldkraiburg–Munich–Germany, 2013. P. 182–186.

**Максимов Д. А.**

*соискатель Российской академии предпринимательства  
e-mail: maksimov@forenet.info*

## **Диверсификация каналов продаж как один из факторов развития рынка страхования жизни**

*В статье рассматриваются основные аспекты развития российского рынка страхования жизни, выделяются особенности и перспективы развития страхования жизни в Российской Федерации, даются рекомендации по выработке мер стимулирования развития страхования жизни.*

**Ключевые слова:** *страхование жизни, страхование, страховой рынок, развитие страхового рынка, страховой агент.*

**Maksimov D. A.**

*competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

## **Diversification of sales channels as a factor in the development of the life insurance market**

*This article discusses the main aspects of Russian life insurance market, distinguished features and prospects of the development of life insurance in the Russian Federation, provides guidance on the development of measures to stimulate the development of life insurance.*

**Keywords:** *life insurance, insurance, insurance market, the development of the insurance market, insurance agent.*

В настоящее время рынок страхования жизни является незначительным сегментом, как для российского рынка страхования, так и для отечественной экономики в целом. Существует много причин, сдерживающих развитие страхования жизни в России. Одним из факторов, не способствующих развитию данного сегмента страхового рынка, является неразвитость каналов продаж и низкий уровень лояльности клиентов.

Сегодня на российском рынке страхования жизни представлены все наиболее распространенные в мире каналы продаж. Однако их уровень развития и объем, страховых услуг, продаваемых через них часто незначителен.

Спрос на продукты страхования жизни находится на достаточно низком уровне, что обусловлено рядом объективных причин:

- непонимание сущности продуктов страхования жизни
- сложность многих продуктов страхования жизни
- неустойчивая политическая, экономическая ситуация и неготовность заключения долгосрочных договоров, с механизмами инвестирования.

Каналы продаж страховой компании делят на две группы: прямые каналы продаж и посреднические. Две эти группы каналов продаж включают в себя следующие формы продаж: банки, автодилеры, агенты, отделения, почта, российские брокеры, продажи на рабочем месте, телемаркетинг, интернет, штатные сотрудники, международные брокеры. В настоящее время крупнейшим каналом продаж продуктов по страхованию жизни является банковский канал продаж (более 50%), затем агентский канал (порядка 27%), офисные продаж – 18%, брокерский канал продаж – 4%<sup>1</sup>.

Система каналов продаж страховых продуктов по страхованию жизни должна выстраиваться, учитывая ряд факторов.

Одним из основных по эффективности каналов продаж продуктов по страхованию жизни является агентский канал продаж. Агентский канал продаж наиболее эффективен при продаже сложных страховых продуктов, к которым можно отнести многие продукты по страхованию жизни. Данный канал продаж обладает несколькими недостатками.

Во-первых, некачественное заключение договора страхования жизни страховым агентом. Достаточно часто агенты предоставляют неполную, некорректную информацию о правилах страхования, иными словами заключают договор страхования жизни, используя все возможные рычаги воздействия на потенциального страхователя. Следствием этого является досрочное расторжение договора страхования жизни. Досрочное расторжение договора страхования жизни имеет негативные последствия как для страхователя, так и для страховой компании. Страхователь лишается страховой защиты, теряет частично свои деньги, так как при расторжении договора он получает меньшую сумму, чем сумма страхового взноса. Страховая компания уменьшает свой страховой портфель (страховую премию), так как вынуждена выплатить выкупную сумму.

Во-вторых, высокий уровень мошенничества.

В-третьих, высокая стоимость агентского канала продаж. Агенты могут заключать договоры страхования от имени нескольких страхо-

---

<sup>1</sup> По данным Отчета по маркетинговому исследованию «Особенности рынка страхования жизни за счет физических и юридических лиц в 2012 году», проект «Страховой маркетинг».

вых компаний и здесь становится очевидным, что большая часть договоров страхования, заключается от имени страховщиками, предлагающего более выгодные условия для агента.

В-четвертых, обязательное обучение страховых агентов. В это связи страховые компании, осуществляющие страхование жизни и использующие при этом агентский канал продаж должны обеспечить качественное обучение продавцам по страховым продуктам по страхованию жизни, что приводит к довольно значительным затратам.

В-пятых, высокий уровень трудозатрат. В настоящее время наиболее распространенной является агентская сеть, состоящая из нескольких уровней: агент, линейный менеджер, руководитель агентского офиса. Низкая квалификация агентов и линейных менеджеров, приводит к низкой производительности и высокому уровню текучести кадров.

К преимуществам данного канала продаж можно отнести: прямая зависимость величины расходов на оплаты труда по данному каналу продаж от объема продаж; невысокий уровень зависимости от неблагоприятных колебаний на рынке.

Брокерский канал продаж (российские и зарубежные брокеры) в настоящее время представляет собой независимое юридическое лицо, имеющее собственную агентскую сеть. Брокерский канала продаж также имеет ряд преимуществ и недостатков.

К преимуществам можно отнести:

- минимизация затрат страховой компании на организацию рабочих мест для осуществления продаж (аренда офиса, общежитийное обеспечение для продающих сотрудников и т.д.);
- минимальные временные затраты на запуск продаж: отсутствие рекрутинга.

К недостатком брокерского канала продаж можно отнести:

- необходимость в гибких системах мотивации, дополнительное финансирование на развитие бизнеса, маркетинговая поддержка;
- риск разрыва деловых отношений в результате возникновения разногласий по стратегическим, техническим вопросам;
- риск перекупки брокера другой страховой компанией;

Брокерский канал продаж обладает относительно невысоким уровнем мошенничества.

Для современного этапа развития рынка страховых услуг по страхованию жизни характерно понимание страховых посредников как финансовых структур, организаций связи, организаций сферы услуг и

торговли, специализирующихся на продвижении страховых продуктов, а не только страховых агентов и брокеров. Одним из таких посредников является банк.

В настоящее время на российском рынке страхования жизни представлены практически все используемые в мировой практике продаж продуктов страхования жизни модели взаимодействия страховых компаний и финансовых институтов (банков), по страхованию жизни. Через банковский канал продаж страховые компании преимущественно реализуют такие страховые продукты как ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита), страхование жизни и здоровья заемщика потребительского кредита, страхование заемщика от потери работы.

Основными моделями взаимодействия банков и страховых организаций являются:

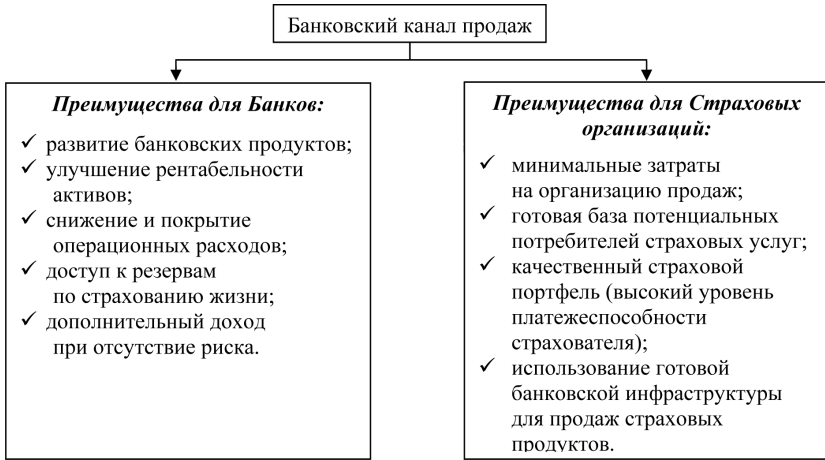
- зависимые общества;
- эксклюзивные и неэксклюзивные соглашения;
- агентские отношения;
- коллективное страхование клиентов банка.

Данный канал продаж на рынке страхования жизни используется еще не в полную мощь, так как преимущественно через него осуществляются продажи программ кредитного страхования жизни.

Банковский канал продаж продуктов страхования жизни обладает рядом преимуществ. Страховая организация получает от данного канала продаж качественный страховой портфель, так как банки более внимательны к своим клиентам. Для банков страхование выступает в качестве одного из эффективных инструментов маркетингового продвижения своих услуг, управления прибыльностью портфеля и снижению рисков. Можно выделить ряд преимуществ использования данного канала для продажи финансовых услуг как страховых, так и банковский (см. рисунок 1).

Рассматриваемый канал продаж также обладает и рядом недостатков. Во-первых, отсутствие четких законодательных рамок, для осуществления кредитного страхования жизни, что приводит к сложным юридическим конструкциям договоров и большому количеству вопросов со стороны антимонопольных органов государственной власти.

Во-вторых, зависимость объемов продаж от ситуации на кредитном рынке. Например, неблагоприятная макроэкономическая ситуация на мировом рынке в целом и в частности на российском рынке привели к тому, что объем ипотечного кредитования в 2009 году сократился в 4,3 раза, автокредитования – в 4 раза. Это в свою очередь повлекло за собой пропорциональное сокращение ипотечного страхова-



**Рис. 1. Преимущества банковского канала продаж для банков и страховых организаций**

ния и страхования жизни заемщика, а также других видов страхования. В итоге размер страховой премии по страхованию жизни по итогам 2009 года сократился на 19% и составил 15,7 млрд. рублей.

В-третьих, вероятность потери бизнеса, в случае создания или покупки собственной страховой компании банком.

Таким образом, несмотря на эффективность данного канала продаж страховой организации, осуществляющей страхование жизни необходима диверсификация каналов продаж. Банковский канал продаж необходимо развивать не только с учетом устойчивого развития рынка ипотечного, авто и потребительского кредитования, но и за счет продвижения накопительных продуктов по страхованию жизни. Диверсификация каналов продаж и ориентация их на накопительные продукты страхования жизни позволит избежать компаниям, осуществляющим страхование жизни резкие колебания в объеме, собираемой страховой премии, в случае неблагоприятной ситуации на рынке, аналогично той, которая имела место в 2008 году. Вместе с тем необходимо учитывать тот фактор, что агентский канал продаж является наиболее эффективным при прочих равных условиях развития.

Еще одним каналом продаж, позволяющим реализовывать продукты по страхованию жизни, является интернет. Однако, продажи страховых продуктов по страхованию жизни через интернет в России в настоящее время малоэффективны. Это обусловлено, прежде всего, сложностью продуктов по страхованию жизни, а также низким спросом на данные виды страховых услуг.

Прямая почтовая рассылка является еще одним каналом продаж продуктов по страхованию жизни. Однако в России данный канал продаж является малоэффективным для продуктов страхования жизни.

Страховые организации должны оценивать действующую у них систему продаж путем оценки эффективности каждого канала продаж, имеющего место в сложившейся системе дистрибуции. Для каналов продаж продуктов страхования жизни необходимо измерять следующими качественными показателями:

1. Для страхователя:
  - качественно страхового продукта;
  - уровень сервиса
2. Для продавца:
  - обучение;
  - мотивация;
  - уровень дохода;
  - карьерный рост
3. для страховщика:
  - доля рынка (объем страховой премии);
  - прибыль

Для продвижения продуктов по страхованию жизни на рынке страховой организации необходимо осуществлять меры, направленные на развитие существующей системы продаж. Так, например страховая организация должна систематически анализировать уровень ответственности страховых посредников по вопросу осуществления продаж страховых продуктов по страхованию жизни. Также компаниям необходимо введение для определенных видов страхования жизни специального периода в течение которого страхователь имеет право отказаться от заключения договора страхования, без существенной денежной потери. В этом случае страховая премия выплачивается практически полностью, за исключением административных расходов.

Очевидно, что приобретение страхового полиса по страхованию жизни связано с необходимостью выбора страховой организации и наилучших условий страхования. С решением данной проблемы потенциальному страхователю может помочь лишь квалифицированный страховой агент, брокер или другой посредник, через которого осуществляется продажа страхового продукта по страхованию жизни и который действует в интересах потенциального страхователя.

Действующее российское законодательство предполагает неоднозначное толкование роли страховых посредников на рынке страховых услуг (страхового агента, брокера), их функций.



С целью повышения уровня лояльности потенциальных страхователей к страховым посредникам, через которых страховщик осуществляет продажи продуктов по страхованию жизни, необходима более четкая регламентация их деятельности в Законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.1992 г:

- описание условий деятельности страхового брокера и страхового агента, их статуса и выполняемых функций;
- четкие требования к оценке знаний, квалификации, размеру минимального уставного капитала для страховых брокеров – юридических лиц;
- создание и установление системы контроля над деятельностью страховых посредников, осуществляющих страхование жизни.

Основные направления развития **агентского канала продаж**:

- обязательная сертификация страховых агентов, осуществляющих продажи страховых продуктов по страхованию жизни
- открытый доступ к реестру агентов, осуществляющих продажи продуктов по страхованию жизни

#### **Используемые источники**

1. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.
2. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXV. – М.: Российская академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2013.
3. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский). – М.: АП «Наука и образование», 2005
4. Гришин П.А., Цыганов А.А. Анализ факторов эффективности банкобстраховой группы // Финансы. – 2007. – № 9.
5. Грызенова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. – М.: МАКСС Групп, 2012.
6. Грызенова Ю.В., Цыганов А.А., Ямпольский Д.А. Кросс-продажи страховых продуктов для банковских заемщиков // Финансы и кредит. – 2006. – № 23.
7. Максимов Д.А. Нормативное регулирование страхования в жизни в странах Европейского союза// Организация продаж страховых продуктов. – 2011. – № 4.

8. Максимов Д.А. Страхование жизни: экономическая сущность, история развития и текущие тенденции // Путеводитель предпринимателя: Сб. науч. трудов. Вып. 21. – М.: АП «Наука и образование, 2013.
9. Цыганов А., Быстров А. Основы организации страхования в Интернете. – М.: Анкил, 2005.
10. Цыганов А.А. Воспроизводственная роль, функции и способы организации объединений страхователей // Путеводитель предпринимателя: Сб. науч. трудов. Вып. 21. – М.: АП «Наука и образование, 2013.
11. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М.: Изд-во РАГС, 2009.
12. Цыганов А.А., Грызенкова Ю.В., Быстров А.В. Организация интернет-страхования: Учебное пособие. – М.: Изд. центр ГУУ, 2004
13. Юлдашев Р.Т., Цветкова Л.И. Практика страхового предпринимательства. – М., Анкил, 2010.

**Максисшко Д. Р.**

*аспирант,  
Московский городской университет  
управления Правительства Москвы,  
главный специалист Департамента науки,  
промышленной политики и предпринимательства города Москвы  
e-mail: maksishko@gmail.com*

## **Оценка развития инновационной инфраструктуры территории на основе оценки ее системы бизнес-услуг поддержки инноваций**

*В статье показано, как на основе нового подхода к рассмотрению инновационной инфраструктуры территории, заключающемуся в представлении ее как совокупности бизнес-услуг поддержки инноваций, возможно оценить эффективность такой инфраструктуры и ее востребованность среди предпринимателей в России.*

**Ключевые слов:** *инновации, инновационно активное предпринимательство, инновационная инфраструктура, институты развития инноваций, инновационные территориальные кластеры, бизнес-услуги.*

**Maksishko D. R.**

*postgraduate student of Moscow City Government University  
of Management, chief specialist of the Department of Science,  
Industrial Policy and Entrepreneurship of Moscow*

## **Formation of a new approach to the appraisal of development of the Russian innovative infrastructure**

*In the article it is shown how it is possible to appraise the efficiency and demand among the entrepreneurs of the Russian innovative infrastructure using a new approach to consideration of the infrastructure consisting of conception of it as a combination of business services.*

**Keywords:** *innovation, innovative business, innovation infrastructure, the innovation development institutes, innovative regional clusters, business services.*

Распространение инноваций в предпринимательской среде входит в число важных интересов государственного управления, поскольку благодаря ему обеспечивается насыщение рынков новыми потре-

бительскими товарами, открытие предприятий, создание рабочих мест, формирование конкурентной среды<sup>1</sup>.

В России инновационная активность организаций пока остается на низком уровне. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в общем числе российских организаций доля инноваторов составляет 11% из числа производственных предприятий<sup>2</sup> и 13% из числа организаций связи<sup>3</sup>. Высокотехнологическое производство практикуется лишь 10% предприятий, в то время как в Германии этот показатель равен 70%, в Дании – 56%, в Эстонии – 55%, в Великобритании – 44%, в Чехии – 37%<sup>4</sup>. Такое отставание выражено не только в количественных показателях, но и качественно: используемые нововведения носят преимущественно догоняющий характер и базируются на зарубежном опыте<sup>5</sup>.

В такой ситуации особенно важное значение приобретает выяснение причин, по которым действующая инновационная инфраструктура не позволяет обеспечить необходимые условия для более активного внедрения новшеств. Для выполнения этой задачи необходимо осуществить анализ деятельности инфраструктурных организаций по предоставлению бизнес-услуг для инновационно активных предпринимательских структур. Такой подход к оценке инновационной инфраструктуры является новым, однако именно в нем видится перспективное направление для ее совершенствования.

Известно, что формирование инновационной инфраструктуры в значительной степени лежит на плечах государства, ввиду того что специализированные структуры, деятельность которых ориентирована на развитие инноваций (например, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры), требуют значительных внешних ресурсов как на создание, так и на текущее финансирование. Одновременно в инновационный процесс оказываются вовлеченными и неспециализированные организации (такие как, например, банки, образователь-

---

<sup>1</sup> Дмитриева, Л. В. Инновации и предпринимательство в современной России: коллективная монография / Под ред. Н. В. Клочковой. – Иваново: Научная мысль, 2012.

<sup>2</sup> Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

<sup>3</sup> Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.

<sup>4</sup> Кравченко Н. А. Инновационное предпринимательство: теория и практика. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2012.

<sup>5</sup> Там же.

ные и научные учреждения), в случае если этому способствует инвестиционный климат <sup>6</sup>.

В России по инициативе государства такая инфраструктура создана и действует через функционирование общефедеральных и региональных структур. Прежде всего к ним относятся институты развития инноваций, которые были сформированы в качестве единой системы к 2011 году <sup>7</sup>:

1) Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (действует с 1994 года);

2) ОАО «Российская венчурная компания» (РВК, действует с 2006 года);

3) ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (ОАО «Росинфокоминвест», действует с 2006 года);

4) Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (действует после реорганизации 2007 года);

5) Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи (действует с 2009 года);

6) ФГАУ «Российский фонд технологического развития» (действует после реорганизации 2010 года);

7) Некоммерческая организация «Фонд развития центра разработки и коммерциализации новых технологий» — фонд «Сколково» (действует с 2010 года);

8) АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (действует с 2011 года);

9) ОАО «РОСНАНО» (действует после реорганизации 2011 года).

Специализируясь каждый на своем участке, эти структуры составляют единую цепь источников финансовой поддержки инновационных проектов (так называемый инновационный «лифт») — от рождения идеи и создания бизнеса до его выхода на биржу.

В субъектах федерации наиболее успешные образцы создания условий для зарождения и практической реализации новых технологий благодаря инициативе Министерства экономического развития РФ организованы в 2012 году в территориальные инновационные кластеры — региональные комплексы взаимосвязанных в рамках техноло-

<sup>6</sup> Панышин И. В. Развитие инновационной инфраструктуры региона: Монография / И. В. Панышин, Т. Н. Кашицына. — Владимир: Владимирский гос. ун-т, 2010.

<sup>7</sup> Деятельность институтов развития [Электронный ресурс] // URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute> (Дата обращения: 16.02.2014).

гических цепочек предприятий (научных и исследовательских учреждений и производственных компаний), а также государственных органов, общественных организаций и инфраструктурных образований.

Основу пользовательской аудитории инновационной инфраструктуры составляет бизнес, реализующий проекты по внедрению новшеств, поскольку именно он преимущественно обеспечивает выполнение исследований и разработок в России. Согласно данным официальной статистики, доля предпринимательского сектора в этой сфере составляет 38%<sup>8</sup>, что сопоставимо с государственным сектором (41%), и значительно превышает секторы высшего профессионального образования (19%) и некоммерческих организаций (2%)<sup>9</sup>.

Затраты на исследовательскую деятельность и разработки также лежат преимущественно на бизнесе: более 394 млрд руб. в год, или более 58% от всех затрат на эти работы в стране. Для сравнения: государственный сектор составляет 32%, вузы — 9%, некоммерческие организации — менее 1%<sup>10</sup>.

Несмотря на уже отмеченный выше слабый уровень развития инноваций в России, все же они приобретают все большее значение для предпринимателей. Согласно исследованию российского и международного опыта осуществления инновационной деятельности, предпринятого PricewaterhouseCoopers<sup>11</sup>, с одной стороны, лишь 8% компаний причисляют себя к лидерам в области создания и внедрения новшеств. С другой стороны, 62% руководителей в России отмечают важность инноваций для развития своих компаний, более того — 72% уверены в усилении роли инноваций в успехе организации в ближайшие пять лет. Следовательно, потребность в поддержке инновационной деятельности только возрастает.

Точное определение объемов использования бизнес-услуг, предоставляемых специализированными и неспециализированными организациями, едва ли возможно, однако приближенная оценка все же может быть дана.

Во-первых, при составлении национального отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства» его авторами включается экспертный опрос, одним из тематических пунктов которого является ком-

---

<sup>8</sup> Заметим, что всего имеется 3566 организаций, выполняющих исследования и разработки.

<sup>9</sup> Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб./Росстат. — М., 2013.

<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> Рост через инновации. Российский и международный опыт. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.pwc.ru/innovationsurvey> (Дата обращения: 22.02.2014).

мерческая и профессиональная инфраструктура, которая объединяет в своем составе коммерческие, учетные и юридические службы и организации, оказывающие поддержку вновь создаваемому и развивающемуся малому бизнесу. Согласно последним опубликованным результатам отчета, развитие такой инфраструктуры (неспециализированных организаций поддержки развития инноваций), в целом не препятствует развитию бизнеса, в то же время отдельные ее компоненты оценены по-разному: по шкале от 1 (самый низкий бал) до 5 (самый высокий бал) банковское обслуживание было оценено на 3,94, юридические и бухгалтерские услуги — на 3,39, поиск субподрядчиков и поставщиков — на 2,31, возможность оплатить услуги — на 2<sup>12</sup>.

Во-вторых, в целом оценка уровня пользования бизнес-услугами российскими организациями может быть осуществлена благодаря данным, публикуемым Росстатом.

Так, при расчете производства валового внутреннего продукта в составе системы национальных счетов выделяется промежуточное потребление (стоимость товаров и услуг, которые оказываются трансформированы или полностью потребляются в процессе производства), которое в сумме с валовой добавленной стоимостью составляет выпуск, или суммарную стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности резидентов<sup>13</sup>. Данные за последние три года, по которым имеется опубликованные значения этих показателей (Таблица 1), свидетельствуют о том, что потребление товаров и услуг в процессе производства сохраняется неизменно на уровне примерно половины (51%) от выпуска.

Подобным образом ситуацию характеризуют и данные о затратах на выполненные сторонними организациями работ и услуг производственного характера в составе материальных затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг), производимых бизнес-структурами и некоммерческим организациям (Таблица 2).

Таким образом, несмотря на активное развитие различных элементов инновационной инфраструктуры в России, эффект от их деятельности, представленный показателями, характеризующими объем предоставляемых бизнес-услуг для инновационно активного предпринимательства, оказывается неощутимым. В практике ведения хозяй-

<sup>12</sup> Национальный отчет «глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012» [Электронный ресурс] // URL: [http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem\\_full\\_13.pdf](http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf) (Дата обращения: 15.03.2014).

<sup>13</sup> Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб. / Росстат. — М., 2013.

Таблица 1

**Производство валового внутреннего продукта в России**

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Динамика
Выпуск в основных ценах, млн. рублей	82 054 615	97 365 448	107 956 126	рост
Промежуточное потребление в текущих ценах, млн. рублей	42 014 537	49 859 946	54 671 584	рост
Валовая добавленная стоимость в текущих ценах, млн. рублей	40 040 078	47 505 502	53 284 542	рост
Доля промежуточного потребления, проценты	51	51	51	без изменений
Доля валовой добавленной стоимости, проценты	49	49	49	без изменений

Источник: Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013.

Таблица 2

**Затраты на работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями, в России**

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Динамика
Материальные затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг), млн. руб.	38 877 036	47 182 869	52 559 014	рост
Затраты на работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями, млн. руб.	6 475 545	8 034 841	9 119 220	рост
Доля в затраты на работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями, в составе материальных затрат продажу продукции (товаров, работ и услуг), проценты	17	17	17	без изменений

ственной деятельности установился некий определенный уровень пользования деловыми услугами, который остается неизменным.

Это утверждение подтверждается результатами опросов предпринимателей. Один из них был проведен в 2013 году среди участников инновационного рынка<sup>14</sup>. Из них 38% отметили возрастание эффективнос-

<sup>14</sup> Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Вып. 1. – М.: ОАО «РВК», 2013.



ти инфраструктуры поддержки инноваций в последние два года, а 52% утверждают, что в тот же период среда для возникновения и коммерциализации инноваций стала более благоприятной. Вместе с тем недостаточный уровень развития инфраструктуры поддержки инновационной деятельности был отмечен как один из наиболее существенных факторов, препятствующих ускоренному развитию инновационного бизнеса (назван 35% респондентов) и успешной коммерциализации НИОКР (16%). Таким образом, существующая инновационная инфраструктура хотя и достаточно развита, не в состоянии в полной мере обеспечивать потребности инновационно активного бизнеса, что создает препятствие его развитию.

В то же время для развития инновационной инфраструктуры, если рассматривать ее как совокупность бизнес-услуг поддержки инноваций, открывается широкое поле развития, так как этот сегмент в России до сих пор практически не освоен. В настоящее время, согласно данным ЕУ и РВК<sup>15</sup>, мировой сектор деловых и финансовых услуг привлекает все большее финансирование, составляя 16% в общем количестве сделок и 15% в объеме венчурного финансирования. При этом на Россию приходится ничтожно малая доля: меньше 1% по числу сделок и менее 1% по объему инвестиций. В пределах страны этот сегмент в 2007–2013 гг. составил 104,3 млн. долл. (4%) от 50 сделок (9%).

Таким образом, рассмотрение деловых услуг в качестве фактора инновационной инфраструктуры открывает новый инструментарий для оценки ее эффективности, давая ясное представление о востребованности предлагаемых услуг в предпринимательской среде.

#### **Используемые источники**

1. Дмитриева Л. В. Инновации и предпринимательство в современной России: коллективная монография / Под ред. Н. В. Ключковой. – Иваново: Научная мысль, 2012.
2. Кравченко Н. А. Инновационное предпринимательство: теория и практика. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2012.
3. Панышин И. В. Развитие инновационной инфраструктуры региона: монография / И. В. Панышин, Т. Н. Кашицына. – Владимир: Владимирский гос. ун-т, 2010.

---

<sup>15</sup> Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы [Электронный ресурс] // URL: [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402\\_RVC\\_EY\\_venture\\_markets\\_RU.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf) (Дата обращения: 22.02.2014).

4. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Вып. 1. — М.: ОАО «РВК», 2013.
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. — М., 2013.
6. Деятельность институтов развития [Электронный ресурс] // URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute> (Дата обращения: 16.02.2014).
7. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы [Электронный ресурс] // URL: [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402\\_RVC\\_EY\\_venture\\_markets\\_RU.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf) (Дата обращения: 22.02.2014).
8. Национальный отчет «глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012» [Электронный ресурс] // URL: [http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem\\_full\\_13.pdf](http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf) (Дата обращения: 15.03.2014).
9. Рост через инновации. Российский и международный опыт. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.pwc.ru/innovationsurvey> (Дата обращения: 22.02.2014).

**Манчурак М. В.**

*соискатель Российской академии предпринимательства  
e-mail: manchurak@forenet.info*

## **Страхование малого и среднего бизнеса через банковский канал**

*Страхование малого бизнеса в России развито в недостаточной степени, что является определенным отражением недостаточного развития кредитования данного сегмента потребителей. В статье представлены практические приемы автора по увеличению объемов страховых взносов в этом сегменте страхового рынка.*

**Ключевые слова:** банк, страховая компания, банкострахование, малый бизнес.

**Manchurak M.**

*competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

## **SME's insurance through banking channel**

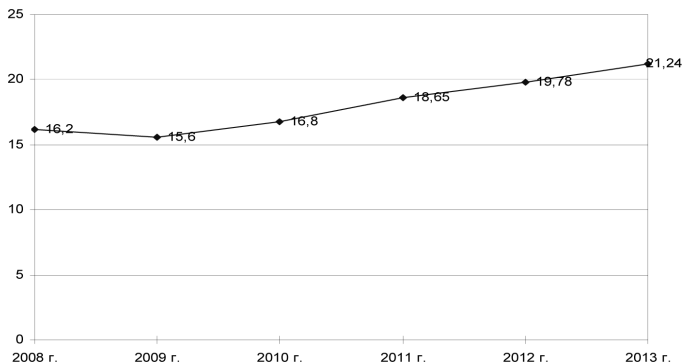
*Small business insurance in Russia developed insufficiently, which is a definite reflection of the lack of development lending to this segment of consumers. The article presents the author's practical techniques to increase the volume of premiums in this segment of the insurance market.*

**Keywords:** bank, insurance company, bancassurance, small business.

Российские страховщики в течение ряда лет рассматривают банковский канал продажи страховых услуг как один из самых привлекательных (рис. 1). Причин подобного положения дел немало, и одной из определяющих причин является высокая рентабельность страховых продуктов, распространяемых через банковские окна.

Основным вектором развития рынка банкострахования в России за последние 2 года является увеличение доли кэптивных страховых компаний на этом рынке. В частности, по данным РА «Эксперт», по сравнению с 2010 годом доля кэптивных страховых компаний в общем объеме рынка банкострахования увеличилась практически в 2 раза (с 15% до 28%).

Наиболее выгодными с точки зрения страховщиков продуктами, реализуемыми через банки, являются продукты страхования жизни и здоровья заемщиков и страхование заемщиков от потери работы. Что привело к тому, что данные виды розничных продуктов практически полностью достались аффилированным с банками страховым компаниям. Низкая убыточность этих продуктов позволяет всей финансо-



Источник: Рассчитано автором на основании данных Эксперт РА и сайта «Страхование сегодня»

**Рис.1. Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка России (без учета ОМС) <sup>1</sup>**

вой группе получать высокую прибыль, а банку еще и получать высокий размер комиссионного вознаграждения.

Результатом перехода розничных продуктов под контроль капитальных страховых компаний явилось единственно возможное для универсальных страховых компаний решение: поиск возможностей сотрудничества с банками при продаже продуктов юридическим лицам (различные виды залогового страхования) и в сегменте страхования рисков самих банков.

Одним из малоохваченных страхованием сегментов является сегмент малого и среднего бизнеса (МСБ).

Работа страховых компаний с субъектами малого и среднего бизнеса имеет свою специфику, связанную с тем, что, с одной стороны, предприниматели как прагматичные люди используют страхование только в том случае, когда они четко видят свою выгоду, т.е. в ряде случаев имеет место быть отрицательная селекция риска. С другой стороны, уровень страховой культуры сегмента МСБ находится примерно на том же уровне, что и у всего населения РФ, поэтому есть существенная доля предпринимателей, которые не рассматривают страхование как механизм снижения своих рисков. Данные факторы привели к тому, что проникновение страхования в сегмент МСБ существенно ниже, чем в рознице. Совсем иная ситуация складывается при

<sup>1</sup> Снижение доли банкострахования в общем объеме взносов (без учета ОМС) в 2009 году связано с общими проблемами развития банковского рынка, явившимися в результате экономического кризиса в РФ в 2008–2009 гг.

страховании малого и среднего бизнеса через банки. Основных причин данной ситуации две:

- повышение уровня доверия клиента к страховому продукту при продаже этого продукта сотрудником банка;
- как правило, страхование является необходимым с позиций банка условием при выдаче кредита субъектам малого и среднего бизнеса.

Банковский канал продажи страховых услуг представителям малого и среднего бизнеса стал активно использоваться страховщиками сравнительно недавно — в середины 2011 года. Причины в том, что ранее на рынке было ограниченное количество кредитных продуктов, включающих страхование. Однако к 2011 году российские банки увидели возможность получения дополнительного дохода от продажи страховых продуктов и стали разрабатывать и активно внедрять специальные программы для малого и среднего бизнеса при кредитовании. Если раньше считалось, что сегмент МСБ не надо нагружать дополнительными затратами, связанными со страхованием, и кредитование МСБ осуществлялось без обязательного предоставления страхового полиса, то в 2011 году большинство банков, проанализировав ситуацию в данном сегменте кредитного рынка, приняли решение о необходимости включения страхования в кредитные продукты для МСБ.

Что же повлияло на это решение банков? А причина проста, и лежит она в плоскости, определяющей объект залога. Объектом залога обычно служат основные средства производство, торговое и производственное оборудование, офисное оборудование, товарно-материальные запасы, транспортные средства, сырье, готовая продукция на складе, гораздо реже — здания, сооружения, строения. В ситуации с МСБ основным залоговым имуществом являются товарно-материальные запасы, очевидно, что банки не надеются продать этот актив в случае, если заемщик не сможет расплатиться по кредиту. В большинстве случаев это условный залог, ведь продать, например, сезонные фрукты, очень проблематично. Если с подобным залогом что-либо происходит, то это неизбежно сказывается на бизнесе предпринимателя и на его способности погасить долг перед банком по кредитному договору. В таких случаях именно страхование залогов выступает дополнительным инструментом защиты банка от рисков.

Наибольшей эффективности страховая компания, работая с МСБ через банковский канал, может достигнуть, если страховые продукты будут продаваться непосредственно кредитными менеджерами банка, естественно, после необходимого обучения. Страховые продукты для

МСБ хороши еще и тем, что они достаточно легко поддаются унификации, что облегчает задачу их продажи, как для страховщика, так и для банка. Таким образом, банк получает не только новый источник дополнительного дохода (от продажи страховых полисов), но и снижение кредитных рисков в сегменте кредитования МСБ.

Рядом страховых компаний (например, СГ МСК, МАКС и др.) разработаны коробочные продукты по страхованию рисков малого и среднего бизнеса. Основной особенностью данных продуктов является их продажа на добровольной основе, в том числе, через банковские окна (без привязки к кредитному договору). Коробочный продукт для МСБ состоит из нескольких секций: имущество (здания, сооружения, витрины, отделка помещений, оборудование, товарно-материальные запасы) и гражданская ответственность перед третьими лицами. По каждому из рисков предусмотрены фиксированные страховые суммы и страховые премии. Осмотр застрахованного объекта при страховании по коробочному продукту не предусмотрен, что, безусловно, также является преимуществом данного продукта. Страхователю предоставляется возможность самостоятельного выбора страховой суммы по каждому риску. При страховании по всем рискам предоставляется скидка.

Если же говорить о страховании рисков МСБ в качестве продукта, сопутствующего кредитному договору, то здесь ситуация несколько иная. Полной стандартизации продукта достичь невозможно, поскольку каждый предприниматель имеет свой стиль ведения бизнеса, да и бизнесы слишком разные (от торговли цветами до установки производственного оборудования). В качестве решения проблемы в данной ситуации предлагается построение электронного калькулятора по расчету страховой премии с учетом параметров риска. Данный калькулятор должен разрабатываться сотрудниками страховой компании совместно с банковскими работниками для того, чтобы максимально учесть не только все параметры, влияющие на страховой риск, и параметры кредитного договора, но и найти функции, их связывающие. Таким образом, будет выработан алгоритм расчета стоимости полиса, учитывающий разработанный банком набор критериев и условий, которым должно соответствовать залоговое имущество (объект страхования). Например, при страховании здания необходимо, в числе прочих, учесть следующие критерии: тип конструкции (деревянное, железо-бетонное и др.), наличие сигнализации, число выплат по остеклению и т.п. В итоге тарифицируются все возможные условия и закладываются в калькулятор, интегрированный в банковскую систему, что позволяет банковскому менеджеру выписать полис самостоятельно.

Еще одним примером сотрудничества банков и страховых компаний в сегменте малого и среднего бизнеса является страхование жизни и здоровья заемщика, являющегося собственником предприятия МСБ. Достаточно часто банки, сталкиваясь с потенциальной неликвидностью залогового имущества, предлагают собственнику предприятия в качестве обязательного условия получения кредита оформить договор поручительства. В данной ситуации для банка особенно важно наличие у поручителя договора страхования жизни и здоровья на случай непредвиденных ситуаций (своеобразное обеспечение поручительства).

Несмотря на рост рынка кредитования МСБ за последние несколько лет (таблица 1), объемы выданных кредитов в сегменте малого и среднего бизнеса в разы меньше, чем в других сегментах кредитного рынка, поэтому и объемы страхования в данном сегменте ниже.

Таблица 1

**ТОР-15 банков по объему портфеля выданных кредитов  
малому и среднему бизнесу (на 1 января 2013 года)**

№	Банк	Портфель выданных кредитов МСБ на 1 января 2013 г/ (млн. руб.)	Портфель выданных кредитов МСБ на 1 января 2012 г. (млн. руб.)	Изменение, (%)
1	Сбербанк	1 188 233.81	1 001 318.15	18.67
2	ВТБ 24	184 296.26	112 975.81	63.13
3	Промсвязьбанк	101 470.67	93 795.39	8.18
4	Банк Москвы	89 298.73	43 731.16	104.20
5	УРАЛСИБ	88 624.27	81 774.77	8.38
6	Возрождение	69 029.27	59 721.96	15.58
7	Номос-банк	40 212.40	15 846.35	153.76
8	Транскапиталбанк	37 805.77	28 947.78	30.60
9	ЮНИАСТРУМ БАНК	37 650.30	37 657.23	-0.02
10	Инвестторгбанк	33 813.01	31 354.90	7.84
11	АК БАРС	28 784.83	25 611.70	12.39
12	ОТКРЫТИЕ	28 776.88	30 595.84	-5.95
13	СКБ-банк	22 898.57	15 378.41	48.90
14	Росбанк	22 621.03	13 252.48	70.69
15	Центр-инвест	21 852.34	19 929.42	9.65

Источник: <http://rating.rbc.ru/>

Тем не менее, учитывая интерес ряда банков к развитию кредитования МСБ, страховым компаниям имеет смысл обратить на сегмент малого и среднего бизнеса особенное внимание и активизировать продажи страховых продуктов для МСБ через банковские окна. В конечном итоге в выигрыше окажутся те страховые компании, которые смогут предложить качественные стандартизированные продукты, не требующие для банковских специалистов специальных знаний в области страхования. Банки будут стремиться к сотрудничеству с теми страховыми компаниями, которые предложат решение в области информационных технологий, позволяющее в считанные минуты выписать страховой полис, удовлетворяющий потребности банка.

#### **Используемые источники**

1. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. — М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.
2. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста: Учебное пособие — М.: Высшая школа, 2008.
3. Грыззенкова Ю.В., Цыганов А.А., Ямпольский Д.А. Кросс-продажи страховых продуктов для банковских заемщиков // Финансы и кредит. — 2006. — № 23.
4. Манчурак М.В. Организационно-правовые основы взаимодействия банка и страховой компании в России // Путеводитель предпринимателя: Сб. научных трудов. Вып. XXI. — М.: АП «Наука и образование», 2014.
5. Манчурак М.В. Программа страхования путешественников как совместный банковско-страховой продукт // Экономика и политика. — 2013. — № 1.
6. Мэнсон Т., Цыганов А. Страхование лизинговых сделок в сфере малого бизнеса // Финансы. — 2001. — № 5.
7. Цыганов А.А. Государственное регулирование страхования малых предприятий // Финансы. — 2006. — № 10.
8. Цыганов А.А. Особенности страхования малого бизнеса // Финансовый директор. — 2005. — № 1.
9. Шевелев Н.А. Оценка экономической эффективности функционирования финансового супермаркета // Путеводитель предпринимателя: Сб. научных трудов. Вып. XVII. — М.: АП «Наука и образование», 2013.



**Миллерман А. С.**

*доктор экономических наук,  
ЗАО САО «ГЕФЕСТ», Генеральный директор  
e-mail. millerman@gefest.ru*

**Бондаренко О. А.**

*соискатель Российской академии предпринимательства  
e-mail. bondarenko@gefest.ru*

## **Эффективность страхования сроков строительства и ввода транспортных коммуникаций**

*Рассмотрена проблема рисков завершения строительства и ввода объектов в эксплуатацию. На примере объекта транспорта рассмотрены условия страхования и требования по безопасности сооружений, влияющие на контрактные сроки. Показана целесообразность организации взаимодействия страховой компании и подрядных организаций.*

**Ключевые слова:** *страхование, безопасность, мониторинг, сроки строительства.*

**Millerman A. S.**

*Doctor of Economics, IJSC «GEFEST», General Director*

**Bondarenko O. A.**

*competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

## **The efficiency of construction terms insurance and commissioning of transport communications**

*The article considers the problem of risks completion construction and commissioning of facilities. On an example of an object transport are considered insurance conditions and requirements for the safety of installations affecting contract terms. The article shows the expediency of organizing interaction insurance company and contractors*

**Keywords:** *insurance, security, monitoring, construction terms.*

Один из важнейших критериев реализации крупного многолетнего инвестиционного проекта – срок завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию. Но именно сроки подвержены многочисленным природным, техногенным, финансовым рискам. Во многих регионах риски связаны с инженерно-геологическими и природными условиями строительства, не имеющими аналогов в мировой практике.

Наиболее эффективным экономическим механизмом, обеспечивающим своевременность ввода крупного объекта в эксплуатацию с учетом техногенных, организационных и финансовых рисков, является страхование. Многолетний опыт страхового сопровождения строительства автомобильных и железных дорог, мостов и других уникальных объектов транспортной инфраструктуры показывает, что организованное взаимодействие страховых компаний и генподрядных организаций позволяет управлять рисками и фактической продолжительностью строительства на основе комплексного мониторинга каждой стадии жизненного цикла <sup>1</sup>.

Применительно к вводу в эксплуатацию транспортных магистралей следует учесть специфику многолетнего строительства и существенное влияние (особенно новых автомобильных и железных дорог) на экономику смежных отраслей. Магистралы являются большими природно-технологическими системами и коренным образом меняют региональные хозяйственные связи <sup>2</sup>. Условием эффективности таких систем является программный комплексный подход к гармоничному, увязанному по срокам развитию всей транспортной инфраструктуры региона. С этих позиций срок ввода магистрали является важнейшей характеристикой крупных проектов, он связан с бюджетными ассигнованиями, распределением капитальных вложений по годам реализации инвестиционных программ. Новая транспортная коммуникация определяет загрузку новых производственных мощностей и, соответственно, окупаемость капитальных вложений.

Риск задержки ввода объекта непосредственно связан с природными и техногенными процессами в зоне строительства. Опасные природные явления и катастрофы приводят к разрушению уже выполненных сооружений, особенно уязвимых в связи с незавершенными укрепительно-отделочными работами. К таким же проявлениям приводит и задержка хода работ по причине неритмичного финансирования, к сожалению, типичного для многолетних строек. Более того, в криолитозоне замедление и тем более остановка строительного потока приводят к необратимым техногенным последствиям.

Есть и социальный аспект проблемы. Опыт строительства железных дорог Беркамит-Томмот-Якутск, Обская-Бованенково показыва-

---

<sup>1</sup> Миллерман А.С. Теория и практика страхования в строительстве. – М.: Финансы, 2005. Миллерман А.С. Андеррайтинг в страховании инвестиционных проектов / Уч.пособие. – М.: АП «Наука и образование», 2012

<sup>2</sup> Басин Е.В., Луцкий С.Я., Тайц В.Г. Строительство железных дорог в сложных природных условиях. – М.: Транспорт, 1995.

ет, что для работников мобильных подрядных организаций (мехколонн, строительно-монтажных поездов) длительные перерывы в строительстве — причина социальных потерь. Нарушаются хозяйственные связи, организация производства и перспективы проживающих в зоне строительства семей. Отставание хозяйственного освоения территориально-производственного комплекса в зоне магистрали снижает объемы перевозок. Задержка срока ввода в эксплуатацию дороги — это убытки в разных сферах жизнедеятельности населения и недополученная прибыль инвестора-заказчика.

Таким образом, срок строительства — комплексный показатель, который аккумулирует (синтезирует) риски и отклонения от хода реализации проекта на всех этапах. Возникает проблема гарантированного обеспечения ввода, создания необходимых механизмов управления рисками, формирования резервов для компенсации потенциальных отклонений.

Рассмотрим эту проблему на примере взаимосвязи страхования и организации строительства крупных сооружений и узлов транспортной коммуникации, которая включает автодорожные и железнодорожные путепроводы и мосты, объекты энергоснабжения, связи и др. Структура и функции всех стадий реализации проекта взаимосвязаны в контексте влияния на сроки завершения объекта и его пусковых комплексов.

Каждая стадия имеет основную внутреннюю причину риска — уязвимость объекта и строительного производства при опасных техногенных воздействиях. Безопасность комплекса сооружений представляет сложную проблему в связи с разнообразием технологических решений, их линейным характером и рассредоточенностью. На общий срок оказывает влияние взаимосвязь многочисленных подрядных и субподрядных строительных подразделений, которые выполняют обширную производственную программу, включающую: техническую, организационно-технологическую и хозяйственную подготовку производства; постройку инженерных сооружений (мостов, тоннелей, эстакад и др.); возведение земляного полотна; устройство верхнего строения пути; постройку объектов промышленно-гражданского назначения; монтаж и наладку оборудования энергоснабжения, связи и систем автоматики и специальные виды работ.

Риски первой проектной стадии оценивает предстраховая экспертиза в подготовительный период. Теория и практика оценки рисков ориентированы в наибольшей степени на требования безопасности строительно-монтажных работ через теорию технического регулирования. Но опыт страхования показывает, что этот основной критерий состояния объектов всегда отражается на показателе продолжительности реа-

лизации проекта, в котором взаимоувязано все многообразие рисков. Риски могут иметь крупные ресурсные и социальные негативные последствия. Причем потенциальные убытки возникают уже в проекте и затем конкретизируются на всех стадиях при определении сроков завершения строительства. Организационная структура и система управления многолетним строительством ориентированы на поэтапное завершение пусковых комплексов с учетом возможности изменений проектных и контрактных начальных условий под влиянием внешней и внутренней среды функционирования, хода технологических процессов. Для надежности своевременного ввода в эксплуатацию дорог (в полном объеме и по пусковым комплексам) транспортные строительные организации, их материально-техническая база и социальная инфраструктура должны быть изначально сформированы как система, имеющая состав подразделений и производственные функции, эффективно противодействующие потенциальным рискам при внезапных авариях.

В ходе торгов, в конкурсной документации подрядным организациям необходимо обосновать свою конкурентоспособность по основным показателям стоимости, сроку и технологическому оснащению строительства. Основной причиной задержек, как правило, выступает нестабильное финансирование. Но более глубокие факторы потенциального отставания состоят: 1) в несоответствии фактических и проектных инженерно-геологических условий производства работ; 2) в отклонении организационно-технологических параметров и потенциала подрядных специализированных организаций от плановых решений. В первую очередь это относится к наиболее сложным инженерным сооружениям (возведению земляного полотна, постройке мостов и тоннелей). Эти факторы потенциально опасны, они приведут к перманентным изменениям и отклонениям фактической продолжительности комплекса работ от предусмотренной в проекте. Поэтому страховое сопровождение начинается с предстраховой экспертизы параметров, уязвимости проекта и характеристик состояния подрядных организаций. Создание сложного в конструктивном и технологическом отношении объекта – железнодорожной и автомагистралей, – требует наличие адекватного (по уровню организации) строительного производства.

На постройке сложных комплексных объектов, при переходе от оценки состояния одного сооружения, например, моста, эстакады на всю магистраль риски нарастают. Задержка сроков работ каждого подрядчика может привести к сбоям выполнения смежных технологических циклов. Отметим закономерность: чем больше продолжительность строительства и число исполнителей, тем больше накапливаются рис-

ки, растет вероятность срыва контрактного срока. Комплексное страхование объекта, включая все риски и гражданскую ответственность, обеспечивает профилактику этих негативных процессов и финансовую компенсацию последствий технологических сбоев и чрезвычайных ситуаций.

На стадии организации строительства задача страхового сопровождения состоит в контроле соответствия проектных и фактических темпов строительных потоков. Продолжительность строительства новых и реконструкции действующих объектов определена в проектах организации строительства и проектах производства работ на основе нормативов СНиП, которые дополняются условиями конкурсной документации при участии подрядчиков в торгах.

На стадии производства работ цели совместной деятельности генподрядчика и страховой компании конкретизируются в части организации независимой экспертизы текущего состояния крупного объекта и сроков его ввода. Ключевым фактором снижения рисков своевременного завершения строительства и ввода магистралей в эксплуатацию является мониторинг соответствия всех сооружений требованиям безопасности на всех стадиях жизненного цикла.

Нормативные и проектные параметры требований по безопасности строительно-монтажных работ и гражданской ответственности являются базовыми и вместе с тем переменными для подрядных организаций. В качестве методического принципа определения и прогноза риска в текущей программе строительного производства целесообразно принять взаимосвязь проектных, технологических решений и условий страхования. В этом плане участие страховой компании в мониторинге дополняет проектные и строительные решения. При срыве проекта следует учесть, что гидрогеологические, климатические и организационные условия производства меняются по трассе и во времени. Основная задача оценки рисков по безопасности состоит не только в определении фактического состояния объекта, но и в проведении прогноза. При завершении строительного этапа увеличивается риск возникновения ущерба от превышения эксплуатационных нагрузок. Поэтому в оценке состояния рисков важен активный подход — возможность диверсификации в зависимости от приоритетов в практике строительства в меняющихся условиях.

Все эти особенности отражаются на непрерывных изменениях и задержках работ отдельных исполнителей в сложном комплексе. Для систематического мониторинга продолжительности отдельных работ в плане их влияния на своевременность сдачи комплексного объекта необходимо организовать и контролировать взаимодействие всех уча-

стников на основе разработанной и идентифицированной укрупненной сетевой модели.

В расчетах потенциального экономического ущерба от задержки ввода объекта по всем рассмотренным причинам, включая в первую очередь нарушения безопасности и аварии на каждом сооружении, ключевая роль отводится андеррайтингу. Ущерб от разрушения построенного объекта связан, в основном, с изменением проектных условий и потерей несущей способности в результате новых природных и техногенных воздействий. Причем, процесс восстановления и необходимые средства могут превышать первоначальные проектные решения и потребовать новой технологии.

Наибольший ущерб для объектов строительства и подрядных организаций имеет место при стихийных бедствиях, техногенных катастрофах, поскольку к составляющим совокупных затрат, связанных с убытками подрядчика, восстановлением и задержкой срока окупаемости объекта, добавляются расходы заказчика в связи со снижением производственной мощности и упущенной прибылью в процессе эксплуатации.

Соответственно, при определении страховых сумм, тарифов, условий и размера выплат следует учесть убытки и дополнительные к контрактному сроку затраты времени на проектирование (включая согласования); организационно-технологическое и ресурсное обеспечение строительно-реконструктивных работ; восстановление разрушенного объекта. Изложенный порядок страхового сопровождения является гарантией финансовых компенсаций при страховых случаях для своевременного ввода крупного объекта.

#### **Используемые источники**

1. Миллерман А.С. Теория и практика страхования в строительстве. – М.: Финансы, 2005.
2. Миллерман А.С. Андеррайтинг в страховании инвестиционных проектов: Уч.пособие. – М.: АП «Наука и образование», 2012.
3. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский). – М.: АП «Наука и образование», 2005.
4. Басин Е.В., Луцкий С.Я., Тайц В.Г. Строительство железных дорог в сложных природных условиях. – М.: Транспорт, 1995.
5. Лившиц В.Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте. – М.: Транспорт, 1986.
6. Ткаченко В.Я. и др. Оценка эффективности инвестиций в проекты транспортного строительства. – М.: СГУПС, 2004.

**Никифорова О. В.**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы,  
Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)  
e-mail. nifikorova@mail.ru*

## **Расчет страховых взносов в пенсионный фонд в 2014 году**

*В статье рассматривается порядок расчета страховых взносов в пенсионный фонд для всех коммерческих организаций, а также индивидуальных предпринимателей.*

**Ключевые слова:** *страховые взносы, пенсионный фонд, страховая и накопительная часть пенсии, застрахованные лица, минимальный размер оплаты труда.*

**Nikiforova O. V.**

*PhD (Economics), associate professor of Accounting and finance department, Institute of social and humanitarian knowledge, Kazan*

## **Payment of insurance premiums to the pension fund in 2014**

*The article discusses the procedure for calculating insurance premiums to the pension fund for all commercial organizations as well as individual entrepreneurs.*

**Keywords:** *insurance contributions, pension fund, insurance and funded part of the pension, the insured persons, the minimum wage.*

С 1 января 2014 году вступили в силу поправки, касающиеся расчета и уплаты страховых взносов в пенсионный фонд РФ: перечисляя взносы в ПФР, распределять их между страховой и накопительной частями пенсии не надо. То есть теперь достаточно оформить всего одну платежку на перечисление взносов на обязательное пенсионное страхование. При этом не важно, в каком году родился сотрудник: в 1967 году или ранее. Такой порядок уплаты предусмотрен новой статьей 22.2 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ<sup>1</sup>. И связан он с тем, что работники теперь сами выбирают для себя тариф взносов на

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 03.12.2011 № 379-ФЗ).

накопительную часть. А компания в этом процессе не участвует. ПФР сам распределит поступившие от работодателя взносы на страховую и накопительную части в зависимости от выбора сотрудника. С 2014 года отчисления в накопительную часть пенсии снизились с 6% до 2%, в результате высвобожденные 4% будут перераспределены в страховую (солидарную) часть тарифа и пойдут на покрытие дефицита бюджета ПФР. Принятый Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательного пенсионного страхования» предоставил гражданам 1967 года рождения и моложе право самостоятельно выбрать тариф страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии<sup>2</sup>. Сохранить прежний размер отчислений (6%) можно, подав соответствующее заявление в ПФР лично, по почте, либо через единый портал госуслуг. Принудительное снижение тарифа накопительной части будущей пенсии коснулось только тех, кто никогда ранее не подавал заявлений в ПФР и не сделает свой выбор в течение 2013 года – так называемых «молчунов».

1 января 2014 года продлён срок права выбора застрахованными лицами 1967 года рождения и моложе варианта своего пенсионного обеспечения, в частности направления 0% или 6% индивидуальной части страхового взноса на финансирование накопительной части трудовой пенсии до 31.12.2015 (за исключением случая, если застрахованное лицо изменило вариант своего пенсионного обеспечения, отказавшись от финансирования накопительной части пенсии и направив указанный выше размер процентов индивидуальной части тарифа страхового взноса на финансирование страховой части трудовой пенсии). Лицам 1967 года рождения и моложе, в отношении которых с 1 января 2014 года впервые начисляются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, предоставлена возможность реализовать право выбора варианта своего пенсионного обеспечения до 31 декабря года, в котором истекает пятилетний период с момента первого начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Автор считает, что необходимо подать заявление в пенсионный фонд для того, чтобы не был снижен тариф накопительной части пенсии и все это доверить негосударственному пенсионному фонду. Сегодня уже более пятнадцати миллионов граждан Российской Федерации перенесли свои накопления в негосударственные пенсионные

---

<sup>2</sup> Федеральный закон от 03.12.2012 № 243-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования».



фонды. Преимущество этих фондов состоит в следующем: доходность от вложенных средств выше, чем в пенсионном фонде России и перекрывает уровень инфляции; деньги гражданина в случае его непредвиденной смерти не пропадут, их не присвоит сам фонд или государство, а они перейдут родственникам вкладчика.

Застрахованные лица 1967 года рождения и моложе до 31 декабря 2015 г. включительно вправе решить, направлять на финансирование накопительной части трудовой пенсии 6 процентов тарифа страховых взносов или отказаться от финансирования этой части трудовой пенсии. В случае отказа все 6 процентов будут направлены на финансирование страховой части трудовой пенсии.

Для того чтобы на финансирование накопительной части трудовой пенсии перечислялось 6 процентов тарифа, необходимо обратиться в ПФР с заявлением. На финансирование накопительной части трудовой пенсии лиц, обратившихся с заявлением, будет направляться 6 процентов тарифа страхового взноса, за исключением случая, если застрахованное лицо отказалось от финансирования указанной части трудовой пенсии.

Пока застрахованное лицо не сделает свой выбор (до 31 декабря 2015 г.), 6 процентов тарифа страхового взноса будут направляться на финансирование страховой части трудовой пенсии<sup>3</sup>. Аналогично будет распределен тариф, если лицо не реализует данное право до 31 декабря 2015 г. включительно.

Новый тариф страхового взноса начинает применяться только с 1 января года, следующего за годом подачи в ПФР заявления о выборе (п. 3 ст. 33.3 Закона № 167-ФЗ)<sup>4</sup>.

С 2014 года изменен порядок расчета взноса в ПФР, уплачиваемого предпринимателями «за себя». Размер страхового взноса теперь рассчитывается исходя из одного МРОТ и зависит от величины дохода, полученного ИП за год (изменения в ч. 1.1 ст. 14 Закона № 212-ФЗ внесены ст. 2 Федерального закона от 23.07.2013 № 237-ФЗ — далее Закон № 237-ФЗ)<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 03.12.2011 № 379-ФЗ).

<sup>4</sup> Кузнецов П.А. Пенсионные взносы необходимо будет перечислять одним платежным документом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bishelp.ru/nalogi/feder/esn>.

<sup>5</sup> Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного

Если доход предпринимателя меньше 300 000 руб., то страховой взнос рассчитывается по формуле:

$$\text{МРОТ} \times 12 \times 26\%,$$

где: МРОТ (минимальный размер оплаты труда) — на начало 2014 г. установлен в размере 5554 руб. в месяц (Федеральный закон от 02.12.2013 № 336-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда»);

26 процентов — тариф пенсионных взносов, установленный п. 1 ч. 2 ст. 12 Закона № 212-ФЗ.

Подставляем эти значения в формулу и получаем:

$$5554 \text{ руб.} \times 12 \text{ мес.} \times 26\% = 17\,328,48 \text{ руб.}$$

Итак, если доходы ИП за год не превысят 300 000 руб., он должен перечислить в ПФР фиксированный платеж в размере 17 328,48 руб.

Предприниматели, доходы которых превысят в 2014 году 300 тыс. рублей, будут платить в ПФР 1 процент от выручки сверх этой суммы.

Страховые взносы за расчетный период (год) уплачиваются плательщиками не позднее 31 декабря текущего календарного года. А взносы с суммы дохода, превышающего 300 000 руб. — не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим расчетным периодом (ч. 2 ст. 16 Закона № 212-ФЗ в редакции).

Таким образом, в течение 2014-го года все ИП независимо от режима налогообложения, факта осуществления деятельности и доходности обязаны будут уплатить сумму взносов в размере 20 727,53 руб., из них: в ПФР — 17 328,48 руб.

С 1 января 2014 г. меняется новый порядок расчета пенсионных взносов главами крестьянских фермерских хозяйств (ч. 2 ст. 14 Закона № 212-ФЗ в редакции Закона № 237-ФЗ). Фиксированный размер пенсионных взносов определяется по формуле:

$$\text{МРОТ} \times 26\% \times 12 \times N \text{ (количество членов хозяйства, включая его главу).}$$

От величины доходов размер взноса не зависит.

Автор считаем, что не нужно отказываться от накопительной части трудовой пенсии, так как она формирует будущую пенсию работника. При формировании накопительной части пенсии ликвидируются разные подходы к ее начислению. Пенсия чиновников и остальных ра-

---

медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования //Российская газета. — 8 июля 2009 г. — Федеральный выпуск № 4961.

<sup>6</sup> Симагин А. Страховые взносы в 2014 году//[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/235051/>.

ботников будет зависеть только от стажа и размера зарплаты. Граждане сами должны выбрать куда вложить накопления для будущей пенсии.

#### **Используемые источники**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования // Российская газета. – 8 июля 2009 г. – Федеральный выпуск № 4961
2. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 03.12.2011 № 379-ФЗ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.pfrf.ru/pfr\\_status/620.html](http://www.pfrf.ru/pfr_status/620.html).
3. Федеральный закон от 03.12.2012 № 243-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования».
4. Кузнецов П.А. Пенсионные взносы необходимо будет перечислять одним платежным документом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bishelp.ru/nalogi/feder/esn>.
5. Симагин А. Страховые взносы в 2014 году//[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/235051/>.
6. Сумма взносов фиксированных взносов ИП в 2014 году и порядок их уплаты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moedelo.org/Manual/Page/summa-i-porjadok-uplati-2014>.

**Никулин А. Г.**

*аспирант, АТиСО*

*e-mail: nikulin\_andrey@mail.ru*

## **Конкурентоспособность молодых специалистов на рынке труда: критерии и факторы**

*Представлены критерии и факторы, формирующие конкурентоспособность молодых специалистов на рынке труда. Актуальность работы объясняется необходимостью повышения конкурентоспособности молодых специалистов для их трудоустройства.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, трудоустройство, критерии конкурентоспособности, молодые специалисты, работодатели, профессиональные знания и умения, личные качества, профессиональная компетентность.

**Nikulin A. G.**

*postgraduate student of ATiSO*

## **The competitiveness of young professionals on the labour market: the criteria and factors**

*Presents criteria and factors shaping the competitiveness of young professionals on the labour market. The urgency of work is explained by the necessity to increase the competitiveness of young specialists for their employment.*

**Keywords:** competitiveness, employment, competitiveness criteria, young professionals, employers, professional knowledge and skills, personal qualities and professional competence.

Эффективное использование трудового потенциала приобретает особое значение в условиях, когда взят курс на модернизацию экономики, нацеленную на ускоренное развитие по всем направлениям, и на фоне снижения числа молодежи, вступающей в трудоспособный возраст. Условием развития инновационной экономики является воспроизводство квалифицированной рабочей силы, ее распределение по отраслям и сферам деятельности, а также освоение принципов осознанного выбора сферы будущей занятости и профессионального самоопределения.

В условиях нарастающей глобализации воспроизводство высококвалифицированных рабочих и специалистов, формирование у них знаний, умений, профессиональных компетенций составляют фунда-

---

---

ментальную основу преимуществ в конкуренции. Отечественный рынок труда перегружен специалистами с высшим образованием: их в 4,5 раза больше, чем необходимо<sup>1</sup>.

На российском рынке труда сложились следующие тенденции: многие молодые люди предпочитают получить высшее образование, в дальнейшем они работают не по специальности или даже занимают должность, не требующую высшего образования. Одновременно с этим работодатели сигнализируют о дефиците квалифицированных рабочих кадров и о неудовлетворенности качеством подготовки выпускников на всех ступенях образования. Повышению эффективности инвестиций, осуществляемых в образование, и обеспечению отраслей экономики работниками необходимой квалификации может служить такая составляющая политики занятости, как формирование конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда. Требования к качеству подготовки выпускников учреждений профессионального образования возрастают. В этой связи особого внимания заслуживают профессиональные стандарты как важнейшее условие скоординированного взаимодействия представителей сфер образования, органов по труду и занятости, правительственных структур и промышленности. Профессиональные стандарты могут быть основой для формирования критериев конкурентоспособности специалистов на рынке труда.

На протяжении последних двух десятилетий выпускники вузов самостоятельно решали проблемы, связанные с трудоустройством после завершения обучения. Молодой специалист сталкивается с объективными проблемами: во-первых, недостаток профессиональных знаний, отсутствие необходимой квалификации и профессиональных компетенций, а также выработанной привычки к трудовой и психологической дисциплине определяют его уязвимость на рынке труда. Во-вторых, многие работодатели сдерживают прием на работу молодых людей из-за необходимости: предоставления им льгот, предусмотренных трудовым кодексом; предоставления молодым женщинам отпуска в связи с рождением и воспитанием ребенка; нести дополнительные финансовые и организационные издержки, связанные с профессиональной трудовой адаптацией, обучением молодых людей в системах ДПО или по магистерским программам. Непредсказуемость рынка труда, отсутствие систематизации информации о вакансиях организаций и учреждений, переизбыток выпускников некоторых спе-

---

<sup>1</sup> Сапаниди П. Молодежь на рынке труда // Человек и труд. – 2011. – № 4. – С. 55.

циальностей приводит к тому, что молодой специалист встает на учёт в службе занятости или же ищет работу самостоятельно. Нередко эти поиски заканчиваются тем, что молодой специалист вынужден устраиваться на работу не по специальности и заново переучиваться, что ведет к затрате как его личных средств, так и средств работодателя.

Современная молодежь в трудовой сфере:

1) все больше ориентируется на прагматические ценности (более свойственно для молодых людей); содержательная мотивация более характерна для девушек, молодежи 25–30 лет и городской молодежи, статусная мотивация – для юношей, молодежи до 18 лет и сельской молодежи;

2) образование имеет ценность, потому что позволяет в перспективе улучшить «качество жизни», завоевать определенный социально-экономический статус. Большинство из молодежи планируют работать по специальности. Ориентация на трудовую деятельность в государственных структурах проявляется больше у девушек 25–30 лет, сельской молодежи; коммерческие структуры привлекают молодых людей в возрасте 18–24 лет;

3) отмечена асимметрия в установках молодых людей относительно сферы занятости (женщины традиционно продолжают ассоциироваться с семьей, домашним хозяйством). Девушки имеют более либеральные убеждения, чем молодые люди, относительно их гендерного ролевого поведения. Ориентация на партнерство в трудовой сфере более характерна и для старшей молодежи, а также для молодых людей и девушек из сельской местности <sup>2</sup>.

Конкурентоспособность рабочей силы есть абстрактная категория, характеризующая потенциальные способности человека к труду, которая состоит из двух уровней способностей: способности к труду и способности найти рабочее место (доказать работодателю свое преимущество). Под конкурентоспособностью молодого специалиста следует понимать профессиональную мобильность, которая должна обеспечиваться высоким качеством результатов образовательной деятельности. Под конкурентоспособностью молодого специалиста следует также понимать достижение успеха в профессиональной деятельности в условиях конкуренции, на основе имеющихся профессиональных знаний, умений, навыков и ресурсов индивидуальных личностных качеств и ценностных ориентаций (профессиональных компетенций).

---

<sup>2</sup> Явон С.В. Современная молодежь на рынке труда: гендерные аспекты проблемы // Сервис plus. – 2010. – № 2. – С. 33.

В современных условиях конкурентоспособность молодых специалистов формируют как профессиональные критерии, зависящие от уровня образования, так и непрофессиональные (личностные) критерии.

На рынке труда потребителями рабочей силы являются работодатели, и именно они предъявляют требования к работникам в соответствии с рабочим местом в организации. Мнение работодателей субъективно, интерес представляют факторы: естественно-биологические (пол, возраст, состояние здоровья, физические и умственные способности работника, климат и т.д.); социально-экономические (состояние экономики, квалификация работника, мотивация труда, уровень жизни и т.д.); технико-организационные (характер решаемых задач, сложность и условия труда, объем и качество получаемой информации); социально-психологические (отношение к труду, моральный климат в организации).

Объективные требования к профессиональным компетенциям молодого специалиста определены характеристикой (паспортом) рабочего места, должностными требованиями, внутриорганизационными и неорганизационными коммуникациями, производственными и трудовыми отношениями. В совокупности это определяет критерии конкурентоспособности молодых специалистов.

Под критериями, формирующими конкурентоспособность молодых специалистов, будем понимать качества молодого специалиста, которые оценены руководителями как наиболее важные.

Основными критериями, формирующими конкурентоспособность молодых специалистов, по мнению работодателей, являются: профессиональные качества (42%); уровень знаний (34%); корпоративный дух (12%), креативность (12%)<sup>3</sup>.

При рассмотрении общепрофессиональных компетенций (для молодых специалистов — это знания, умения, первоначальные навыки в профессии) для работодателей важны (расположены в порядке убывания по значимости): образование по профилю работы; уровень образования (специалитет, бакалавриат, магистратура, ученая степень); владение компьютером; наличие знаний по смежным специальностям; знание иностранного языка; престижность диплома специалиста (бренд вуза); наличие диплома с отличием; владение оргтехникой.

Анализируя степень важности общепрофессиональных знаний у молодого специалиста, были выделены 2 фактора: первый фактор — об-

<sup>3</sup> Ендовицкий Д.А. Компетенции и востребованность выпускника: кто нужен работодателю? / Д.А. Ендовицкий, В.Т. Титов // Высшее образование в России. — 2011. — № 6. — С. 6.

разованность представляет собой совокупность следующих составляющих: образование по профилю работы; наличие знаний по смежным специальностям; уровень образования; диплом престижного учебного заведения; диплом с отличием. Второй фактор – умение пользоваться техникой (ЭВМ, оргтехника), которая включает в себя: владение оргтехникой и владение компьютером.

К основным факторам, формирующим конкурентоспособность молодых специалистов, относятся личностные: нравственность, обязательность, дисциплинированность, организованность, трудолюбие, тактичность. Следующими группами факторов являются 1) общительность молодого специалиста: целеустремленность, контактность, коммуникабельность, общительность; 2) деловитость, которая включает такие качества молодого специалиста, как: настойчивость, деловитость, инициативность; 3) уверенность, которая включает лидерство: самостоятельность, уверенность и мобильность молодого специалиста.

По мнению руководителей организаций, такие качества как нравственность, общительность, деловитость, уверенность, мобильность молодых специалистов без опыта работы по специальности были оценены как в наибольшей степени важные. Интересным и заслуживающим внимания представляется тот факт, что ведущей, доминирующей в выделенной структуре качеств оказалась нравственность молодого специалиста.

Доминирующими мотивами работодателей при трудоустройстве молодых специалистов являются: готовность начать профессиональную карьеру с низовых ступеней, реализовать свой творческий потенциал, привносить в деятельность организации новые идеи, а также существенная экономия фонда оплаты труда. Около 90% работодателей хотели бы видеть в молодых сотрудниках ориентацию на профессиональное и личностное развитие<sup>4</sup>.

В настоящее время кадровая политика бизнес-сообщества характеризуется существенным усилением тенденций, отмечавшихся ранее: высокими предпочтениями «готовых» специалистов (с профессиональным стажем, без необходимости дополнительного обучения); безразличием к происхождению базового уровня знаний (в частности, к статусу и профилю исходного высшего образования); почти полное отсутствие стимулов к инвестициям в человеческий капитал.

---

<sup>4</sup> Орефьев А.П. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: взгляд работодателя // Совет ректоров. – 2012. – № 9. – С. 73.



Последняя тенденция проявляется не только в критическом отношении к систематическому повышению квалификации специалистов, но и в установлении размеров заработной платы, социальных гарантий и карьерной стратегии.

В соответствии с этим, молодые специалисты без опыта работы не могут рассчитывать на высокий уровень оплаты труда, однако и прием на работу студентов старших курсов абсолютным большинством работодателей считается нецелесообразным. Таким образом, молодые специалисты не могут получить надлежащий опыт по специальности в студенческие годы.

Важнейшим требованием работодателя при трудоустройстве молодого специалиста является опыт работы по специальности. У 80% процентов работодателей на втором месте в списке требований стоит правовая грамотность выпускника, проявляющаяся в знании обновленного трудового законодательства и умелом использовании нормативных документов, регулирующих трудовые отношения. На третьем месте — умение работать с информацией, обрабатывать значительные объемы данных и извлекать из них новые знания<sup>5</sup>.

Процесс взаимодействия молодых специалистов с потенциальными руководителями очень сложный и исключительно важный для обеих сторон. Этот процесс продолжается и после трудоустройства.

Входя в новую организацию, молодой специалист сталкивается с множеством проблем взаимодействия с организационным окружением. Процессу вхождения специалиста в организацию всегда сопутствуют решение нескольких проблем.

Во-первых, это проблема адаптации к новому окружению, решение которой не всегда проходит успешно, во-вторых, это проблема коррекции или изменения поведения человека, без которых во многих случаях невозможно войти в организацию. От решения данных проблем зависит не только то, сможет ли специалист войти в организацию, но и то, как специалист будет развиваться в дальнейшем. Поэтому, на первое место выходят именно нравственные качества. Для повышения конкурентоспособности на рынке труда молодым специалистам необходимо сочетать профессиональные качества, связанные с уровнем образования и опытом работы, а также личностные качества, связанные с нравственностью, общительностью, деловитостью, уверенностью и мобильностью.

---

<sup>5</sup> Орефьев А.П. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: взгляд работодателя // Совет ректоров. — 2012. — № 9. — С. 72.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что в современных условиях трудоустройство молодых специалистов затруднено низким спросом работодателей на работников без опыта работы. Происходит осознание «изолированности образования» и понимание необходимости ее преодоления. Очевидно, что практическая ориентация образовательных программ всех ступеней обучения является одним из шагов на этом пути. Взаимодействие работодателей с системой образования в настоящее время проходит стихийно, работодатель является пассивным потребителем кадрового ресурса. Совокупная кадровая потребность экономики формирует не консолидированный запрос на результаты образования граждан, а неструктурированный спрос, следовательно, для изменения существующего положения принципиальной является выработка единой системы взаимодействия социальных институтов, объединяющей производственную сферу с субъектами образования в условиях рыночной экономики.

#### **Используемые источники**

1. Сапаниди П. Молодежь на рынке труда // Человек и труд. – 2011. – № 4. – С. 55.
2. Явон С.В. Современная молодежь на рынке труда: гендерные аспекты проблемы // Сервис plus. – 2010. – № 2.
3. Ендовицкий Д.А. Компетенции и востребованность выпускника: кто нужен работодателю? / Д.А. Ендовицкий, В.Т. Титов. // Высшее образование в России. – 2011. – № 6.
4. Орефьев А.П. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: взгляд работодателя // Совет ректоров. – 2012. – № 9.
5. Вирина И.В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. – 2007. – № 2.
6. Коноплянский Д.А. Формирование конкурентоспособности студентов вуза // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11.
7. Стратегии работодателей: кадры и образование. Информационный бюллетень. – М.: НИУ ВШЭ, 2011.
8. Гаврилова Н.В. Социально-психологическая характеристика рынка труда // Психологическая наука и образование. – 2012. – № 4.

**Рыбина Ю. В.**

*аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет*

## **Разработка риск-ориентированного направления развития секьюритизации активов кредитной организации**

*Растущий оборот сделок по секьюритизации банковских активов требует адекватных мер по преодолению угроз, вызванных проявлением правовых и агентских рисков. В статье рассмотрены возможные направления развития секьюритизации в российских условиях, а именно: действенные банковские правила регулирования секьюритизации активов в части основ риск-менеджмента и управления капиталом.*

***Ключевые слова:** риск, кредитный риск, андеррайтинг, риск-менеджмент, кредитный дериватив, секьюритизация банковских активов.*

**Rybina Yu. V.**

*postgraduate student of the North Caucasian Federal University*

## **Risk-oriented direction of banking assets securitization development**

*Increasing turnover by securitization of bank assets requires adequate measures to address the threats posed by the manifestation of legal and agency risks. In the article the possible directions of securitization development in Russian terms, namely: effective banking regulation asset securitisation in the foundations of risk management and capital management.*

***Keywords:** risk, credit risk, underwriting, risk management, credit derivative, securitization of bank assets.*

Риск-ориентированное направление развития секьюритизации активов в российских условиях должно реализовываться на базе идей создания методологических аспектов в области адекватной оценки рисков, возникающих в ходе данного процесса, как со стороны надзорных органов, так и со стороны кредитных организаций<sup>1</sup>. Представляется логичным, что в рамках указанного направления развития секьюритизации необходимо, прежде всего, создать пруденциальные

---

<sup>1</sup> Меньникова А. Расширение роли рынка ценных бумаг в перераспределении финансовых ресурсов и развитии экономики // Рынок ценных бумаг – 2010. – № 21.

основы применения структурных инструментов снижения кредитного риска, в составе которых можно выделить действенные банковские правила регулирования секьюритизации активов в части основ риск-менеджмента и управления капиталом.

На сегодняшний день существуют четыре документа, регулирующих оценку кредитными организациями адекватности капитала при операциях секьюритизации активов: Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» и Инструкция № 112-И «Об обязательных нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием», Положение ЦБ РФ № 153-П «Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции», Инструкция ЦБ РФ № 129-И «О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, об обязательных нормативах расчетных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их выполнением». Анализ указанных документов показал, что Банком России реализуется следующая надзорная формула расчета достаточности капитала банка:

$$H1 = \frac{K}{\sum Kp_i (A_i - P_i) + \text{код 8807} + \text{код 8847} + \text{код 8852} + \text{код 8855} + \text{код 8957} + \text{ПК} + \text{ПКр} + \text{КРВ} + \text{КРС} - \text{код 8992} + 10 \times \text{ОР} + \text{РР}} \times 100\% , (1)$$

где: К – собственные средства (капитал) банка;

Кр<sub>i</sub> – коэффициент риска i-го актива;

A<sub>i</sub> – i-й актив банка;

P<sub>i</sub> – величина сформированных резервов на возможные потери или резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности i-го актива;

КРВ – величина кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера;

КРС – величина кредитного риска по срочным сделкам и производным финансовым инструментам;

ОР – величина операционного риска;

РР – величина рыночного риска;

ПК – операции с повышенными коэффициентами риска, показатель ПК используется при расчете норматива достаточности собственных средств (капитала) банка;

ПКр – кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов по кредитам, предоставленным заемщикам-физическим лицам<sup>2</sup>.

Важно отметить, что Банк России устанавливает специальный надзорный режим исключительно в отношении эмитентов облигаций с ипотечным покрытием, тогда как иные формы структурных финансовых инструментов находятся вне зоны регулирования надзорного органа.

Однако даже в рамках данного подхода не ясен смысл повышенного резервирования капитала, так как конструкция ипотечных бумаг только повышает защищенность кредиторов и вкладчиков в части субординации удовлетворения требований и увеличения ликвидности активов.

Поскольку Банком России не определен особый порядок расчета рисков по инструментам секьюритизации, определим возможное влияние проведения операций секьюритизации активов на методологию расчета достаточности капитала кредитной организации.

Данные таблицы 1 наглядно указывают на то, что применение секьюритизации активов кредитными организациями может существенно исказить значение норматива достаточности капитала, рассчитываемого по методологии Банка России. При этом, как правило, происходит завышение показателя Н1 вследствие отсутствия:

- критериев признания инструментов в бухгалтерском учете;
- критериев переводимости рисков;
- требований к рыночной дисциплине<sup>3</sup>.

Решением указанных вопросов, на наш взгляд, может стать изменение надзорной формулы расчета показателя достаточности капитала. Анализ инициатив Банка России в области порядка расчета данного показателя не выявил качественных преобразований в подходе к оценке кредитных рисков при секьюритизации активов. Так, на сегодняшний день Банком России предложены:

- редакция Инструкции № 129-И, отражающая основные изменения, связанные с переходом банковской системы на признание доходов в бухгалтерском учете по методу начислений;
- проект внесения изменений в Инструкцию ЦБ РФ № 129-И и проект положения «О порядке расчета операционного риска»,

<sup>2</sup> Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» ((в ред. Указания Банка России от 25.10.2013 № 3097-У).

<sup>3</sup> Меликьян Г. Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российского банковского сектора // Деньги и кредит. – 2011. – № 7. – С. 10–14.

направленные на применение базового подхода к определению достаточности капитала кредитной организации, закрепленного в Соглашении Базель 2.

Таким образом, вопрос модернизации надзорной формулы расчета показателя Н1 с учетом рисков секьюритизации активов остается открытым. Кроме того, при проведении модернизации надзорной формулы (1) будем исходить из опыта внесения изменений Банком России в алгоритм измерения уровня достаточности капитала с учетом операционного риска.

На наш взгляд, надзорная формула расчета показателя Н1 в целях адекватной оценки рисков при операциях секьюритизации и операциях с кредитными деривативами может быть модернизирована следующим образом:

$$Н1 = \frac{К}{(А, - P_{к,}) + \text{код}8957 + КРВ + КРС - \text{код} 9000 - \text{код} 8992 + PP + TC + \text{Код}9001} \times 100\%,(2)$$

где: Кч — консолидируемая часть;

Тс — требования секьюритизации;

код 8992 — резерв по срочным сделкам;

код 9001 — переданные в ходе секьюритизации кредитные риски, по которым не получено положительное заключение Банка России;

код 9000 — кредитные деривативы, учитываемые на балансе кредитной организации — покупателя кредитной защиты.

Рассмотрим подробнее суть изменений алгоритма расчета показателя достаточности капитала. При решении проблемы отражения инструментов снижения кредитных рисков в бухгалтерском учете важно определить цели совершения операций по передаче прав требования классификации сохраненных позиций первого убытка и сделок по приобретению кредитных деривативов. В рамках достижения указанной задачи, на наш взгляд, необходимо:

1. Определить порядок раскрытия информации кредитными организациями по совершению сделок по уступке прав требования, в том числе по продаже залладных. Закрепить обязанность отражать в учетной или депозитной политиках цели совершения сделок по уступке прав требования, определить счета второго порядка для «выбытия и реализации» имущества в разрезе операций, связанных с уступкой, в целях:

- рефинансирования кредитных программ по стандартам андеррайтинга, определенным внешним контрагентом;

Таблица 1

**Влияние проведения операций секьюритизации активов  
на методологию расчета достаточности капитала кредитной организации**

Стадии процесса секьюритизации	Показатель надзорной формулы (1), подвергающий ся изменению	Характер изменений	Влияние на норматив достаточности капитала
<b>Влияние на методологию расчета норматива достаточности капитала кредитной организации-оргнатора</b>			
1. Передача активов Специализированному юридическому лицу, special propose vehicle или Special propose entity (СЮЛ)	Ai	Уменьшает показатель Ai на величину, переданных активов	Увеличение показателя Н1. При несоблюдении требований переводимости риска происходит искусственное завышение значений Н1
2. Выкуп «позиции первого убытка»	Kp	Искажает коэффициент риска контрагента путем замещения Kp, секьюритизируемого актива на Kp младшего транша ЦБОА (ценных бумаг, обеспеченных активами)	Искусственное завышение значений показателя Н1
3. классификация инструментов «позиции первого убытка»	Ai , Kp, PP	В зависимости от признания инструмента «торговым» или «инвестиционным» происходит искажение природы риска: а) при признании инструмента «торговым» – возникает показатель PP или применяется Kp = 50% б) при признании инструмента «инвестиционным» или «для перепродажи» возникает показатель Ab Kp зависит от типа актива/контрагента	Искусственное завышение значений показателя Н1. Искажение природы риска
4. Получение доходов в результате операций секьюритизации	K	Увеличивает значение собственных средств (капитала) кредитной организации	Искусственное завышение показателя Н1. Если доходы признаются, то не соблюдается требование переводимости рисков
<b>Влияние на методологию расчета норматива достаточности капитала кредитной организации-провайдера кредитной поддержки</b>			
5. редоставление кредитной поддержки	Kp (в т.ч. в составе KPB, KPC)	Искажает коэффициент риска контрагента путем замещения Kp требования секьюритизации на Kp СЮЛ	Искажение значения показателя Н1
<b>Влияние на методологию расчета норматива достаточности капитала кредитной организации, осуществляющую синтетическую секьюритизацию, путем приобретения дефолтного свопа</b>			
6. Приобретение дефолтного свопа с целью хеджирования	KPC/KPB (в составе KPC/KPB)	Увеличивает показатель KPC/KPB	Завышает значение показателя Н1. Совокупный кредитный риск по хеджируемому активу (АО увеличивается на значение KPC/KPB по дефолтному свопу

- получения спекулятивного дохода;
- секьюритизации прав требования уступки права ипотечному агенту для эмиссии облигаций с ипотечным покрытием.

2. Утвердить порядок отражения операций с кредитными деривативами в балансе кредитной организации и определить:

- активный балансовый счет второго порядка для отражения покупателем кредитной защиты номинальной суммы дериватива в части хеджируемой позиции;
- активный балансовый счет второго порядка для отражения покупателем кредитной защиты рыночной стоимости инструмента при призвании инструмента торговым;
- внебалансовый счет второго порядка для отражения форвардной части кредитного дериватива при несовпадении сроков операций;
- порядок отражения кредитных деривативов провайдерами защиты в качестве условных обязательств кредитного характера.

3. Предусмотреть включение активных счетов по учету кредитных деривативов в состав «прочих активов» при составлении финансовой отчетности кредитными организациями покупателями кредитной защиты.

4. Предусмотреть возможность классификации инструментов «позиции первого убытка» исключительно как инвестиционного инструмента.

Указанные мероприятия, на наш взгляд, позволят:

- создать систему дистанционной идентификации операций секьюритизации активов кредитной организации со стороны надзорных органов;
- устранить эффект искажения природы рисков при сохранении «позиции первого убытка».

Идентификация структурных финансовых инструментов снижения кредитного риска имеет важное значение с позиций критериев переводимости кредитного риска. Однако так как в рамках действующего в России законодательства определение переводимости кредитного риска затруднено, сформулировать указанный процесс возможно на следующей основе <sup>4</sup>:

1. При отражении операций по уступке прав требования по счету второго порядка, соответствующего целям секьюритизации, необхо-

---

<sup>4</sup> Меликьян, Г. Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российского банковского сектора // Деньги и кредит. – 2011. – № 7. – С. 10–14.



димо определить обязанность предоставления кредитной организацией перечня документов (описание сделки, заключение международного рейтингового агентства, проспект эмиссии ЦБАО на русском языке, правоустанавливающие документы (официальный перевод), подтверждающих независимость СЮЛ от кредитной организации) в Банк России для проведения экспертизы на критерии «переводимости кредитных рисков».

2. Необходимо утвердить в качестве критериев независимости СЮЛ и кредитной организации критерии взаимосвязи заемщиков (группы заемщиков), установленные для расчета норматива Н6 «норматив крупных кредитных рисков на одного заемщика (группы связанных заемщиков)» в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами.

3. Необходимо определить уровень существенности (доля сохраненных рисков секьюритизации в общем объеме эмитируемых ЦБАО) для целей исключения переданных прав требования из активов, взвешенных с учетом риска. Закрепить уровень существенности в размере 5% от объема эмитируемых ЦБАО. При этом в качестве рисков секьюритизации определить ЦБАО, срочные сделки, иные финансовые активы, обеспечивающие права инвесторов – держателей ЦБАО.

4. В результате закрепить запрет на исключение кредитной организацией реализованных прав требования из активов, взвешенных с учетом риска (код 9000 формулы (2)):

- при наличии отрицательного заключения по переводимости рисков со стороны Банка России;
- признании СЮЛ и кредитной организации взаимосвязанными;
- сохранении кредитной организацией рисков секьюритизации в размере, превышающем уровень существенности.

5. В рамках решения вопроса переводимости кредитного риска необходимо ввести запрет на признание доходов, полученных в ходе секьюритизации активов кредитной организацией-оригинатором, в составе собственных средств (капитала). В указанных целях определить новый символ отчета о прибылях и убытках в части отражения доходов, полученных в результате сделок по уступке прав требования с целью секьюритизации (Кч формула (2)).

По нашему мнению, данные меры позволят сократить возможности для манипулирования значением показателя достаточности капитала и создать надлежащую практику использования внебалансовых механизмов снижения кредитного риска кредитными организа-

циями-оргинаторами, а также необходимую методологическую базу в области адекватной оценки рисков, возникающих при секьюритизации активов кредитных организаций.

**Используемые источники**

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (в ред. Указания Банка России от 25.10.2013 № 3097-У).
2. Меликьян Г. Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российского банковского сектора // Деньги и кредит. – 2011. – № 7. – С. 10–14.
3. Меньникова А. Расширение роли рынка ценных бумаг в перераспределении финансовых ресурсов и развитии экономики // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 21.

**Соловьев М. М.**

*аспирант,  
лаборатория информатики и диагностики  
в управлении социальными и экономическими системами,  
Институт системного анализа Российской академии наук  
e-mail: solovyev.m.m@gmail.com*

## **Ресурсы и запасы нефти России. Проблемы и вызовы**

*В статье рассмотрено текущее состояние запасов и ресурсов нефти в России, их территориальное распределение, количественные и качественные характеристики, ключевые проблемы отечественной геологоразведки, а также факторы, влияющие на повышение эффективности нефтеотдачи, и вызовы, стоящие перед нефтедобывающей промышленностью.*

**Ключевые слова:** *нефть, запасы, ресурсы, нефтеотдача, геологоразведка*

**Solovyev M. M.**

*PhD student, the laboratory of informatics and diagnostics  
in the management of social and economic systems,  
Institute for system analyses of Russian academy of sciences*

## **Oil resources and reserves in Russia. Issues and challenges**

*The article is considered the current situation of oil reserves and resources in Russia, the territorial location, quantitative and qualitative characteristics, the key issues of geological exploration, the factors affecting the efficiency of oil recovery and the main oil industry challenges.*

**Keywords:** *resources, oil reserves, oil recovery, geological exploration.*

### **Ресурсы и запасы нефти России. Проблемы и вызовы**

Нефтяная отрасль в России традиционно играет значимую роль. За последнее столетие сменяющиеся политические формации при построении экономики государства обязательно опирались на ресурсные богатства. В зависимости от внешних и внутренних факторов, таких как: динамика мировых цен на нефть, масштабные открытия нефтяных залежей Западной Сибири в 1960-х годах, во многом ставших ресурсным базисом современной экономики страны, политические и социальные потрясения, менялись и масштабы зависимости эконо-

мики от нефти. В XXI веке роль нефтяного сектора стремительно возрастает, за годы высоких цен на нефть и благоприятной внешней конъюнктуры, Россия становится крупнейшим игроком на мировом рынке нефти и нефтепродуктов, процесс разрастания отрасли принимает колоссальный размах. За 2000–2012 годы доля нефтяного комплекса в федеральном бюджете выросла с 24,9% до 46,8%<sup>1</sup>, в экспорте товаров с 34,5% до 54,2%<sup>2</sup>, в ВВП с 9% до 15,4%<sup>3</sup> (14,5%<sup>4</sup>).

Для прогнозирования дальнейшего развития нефтяной отрасли, ее влияния на экономику, необходимо понимание, какие процессы происходят в базовой составляющей нефтяного сектора – запасах и ресурсах нефти.

До 2013 г. в официальных российских источниках отсутствовала информация о запасах нефти, поскольку это относилось к государственной тайне. После рассекречивания информации в 2013 году, по данным министерства природных ресурсов РФ, запасы нефти в России по категории АВС1 составляют 17,8 млрд. т, по категории С2 – 10,9 млрд. т<sup>5</sup>. Помимо официальной российской статистики существует множество оценок, производимых различными исследовательскими организациями (как государственными, так и частными), нефтяными компаниями и государственными учреждениями, например, Британская нефтяная компания BP (11,9 млрд. т.), Министерство энергетики США (10,9 млрд. т), журнал «Oil&Gas» (8,2 млрд. т).

Различия официальной российской статистики и оценок других организаций отчасти объясняются разной методикой (SPE-PRMS, SEC, советско-российская), т.к. не все разведанные запасы возможно и выгодно добывать при современном развитии технологий, уровне затрат на добычу и цен на сырье. Столь большие несоответствия могут быть продиктованы не только методикой, но и искусственным завышением или занижением масштаба запасов с целью манипуляции и преследования собственных интересов. Иностранцы скептически оценивают данные российских источников и некоторых нефтяных компаний по размеру запасов, указывая на их завышенность с

---

<sup>1</sup> По данным Федерального Казначейства РФ.

<sup>2</sup> По данным Федеральной службы государственной статистики РФ и Федеральной таможенной службы РФ.

<sup>3</sup> По данным Всемирного Банка.

<sup>4</sup> По расчетам автора, подробнее в работе «Роль нефтяной отрасли в экономике России».

<sup>5</sup> «Российская газета» – Федеральный выпуск № 6128 (152).

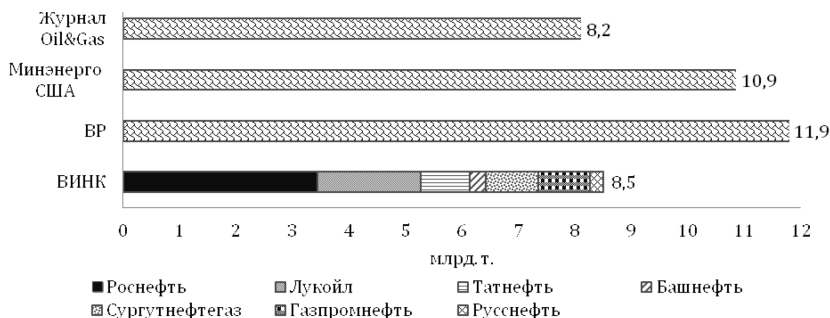


Рис. 1. Доказанные запасы нефти, млрд. т, 2012 г.<sup>6</sup>

целью увеличения инвестиционной привлекательности активов. В России продолжает действовать классификация запасов нефти, разработанная в СССР, она не в полной мере учитывает коммерческую составляющую проектов и сроков начала разработки месторождений. В результате, по данным Минэнерго России, объем извлекаемых запасов, поставленных на государственный баланс, вдвое превышает объем экономически оправданной добычи нефти<sup>7</sup>. Большинство российских нефтяных корпораций имеют аудиторские оценки по международной методике SPE-PRMS (а некоторые и по методике SEC), где приведены данные по доказанным запасам, а также вероятным и возможным. По консервативной оценке запасы нефти (доказанные) в России составляют не менее 10 млрд. т.

По доказанным запасам Россия входит в первую десятку стран мира, обладая 5%<sup>8</sup> общемировых запасов. За период 2002–2012 гг. доля России снизилась на 1 п.п., при росте абсолютных значений на 12,7% (1,5 млрд. т), что говорит о более активном наращивании запасов другими странами и низких показателях роста отечественных запасов.

### География запасов и ресурсов нефти

Территориальное распределение запасов и ресурсов нефти достаточно неравномерно, однако выделяются несколько основных макро-регионов, в которых расположены нефтегазовые бассейны.

<sup>6</sup> По официальным данным компаний за 2012 г., данные по Роснефти за 2013 год. Запасы ТНК-ВР учтены в данных Роснефти, запасы Славнефти пропорционально учтены в запасах Роснефти и Газпром нефти.

<sup>7</sup> Классификация запасов нефти и горючих газов: вперед в прошлое // Энергетический центр Сколково, январь 2012 г.

<sup>8</sup> По данным ВР, 2012 г.

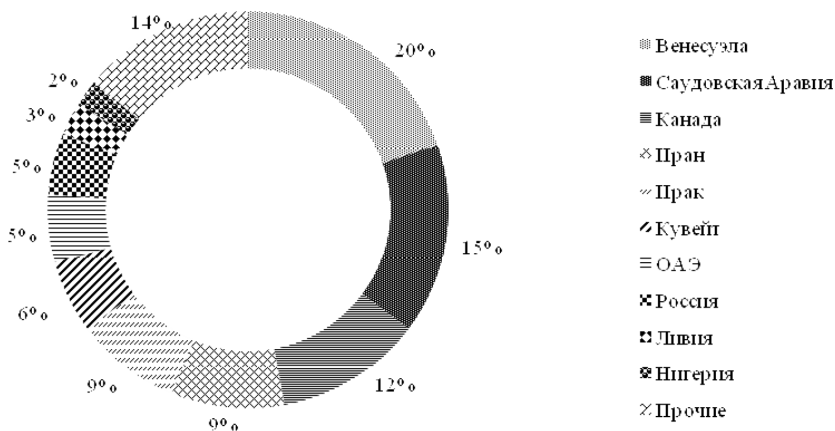


Рис. 2. Доля крупнейших стран по доказанным запасам, 2012 г.

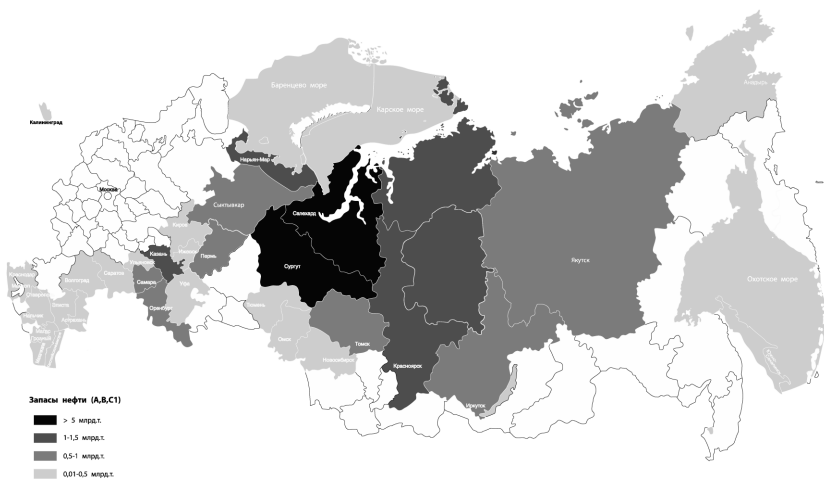


Рис. 3. Запасы нефти в России (ABC1), 2012 г. <sup>9</sup>

Подавляющая часть залежей нефти находится в Западной Сибири. Регион богат уникальными месторождениями, остаточные запасы <sup>10</sup> которых, даже при многолетней эксплуатации, остаются гигантскими (Самотлорское – 0,96 млрд. т, Приобское – 1,17 млрд. т, Красноленинское (группа) – 0,54 млрд. т и т. п.).

<sup>9</sup> По данным Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации.

<sup>10</sup> Запасы и ресурсы нефти приводятся по российской классификации.

Углеводороды Западной Сибири в основном сосредоточены в ХМАО и ЯНАО, на остальной территории, прежде всего Тюменской (без АО) и Томской областях, также имеются крупные залежи сырья. Нефть Западной Сибири обладает качественными химическими составом и физическими свойствами – в основном легкая с низким содержанием парафина и серы. Активная эксплуатация месторождений Западной Сибири началась в 1960-е годы, в 1964 г. в регионе добывалось 0,27 млн. т, в 1970 г. 31,4 млн. т, в 1980 г. – 311 млн. т (51,6% добычи в СССР), в 2012 году 317,2 млн т (61% добычи в России). Несмотря на более чем 50-тилетнюю историю масштабной нефтедобычи регион останется основной сырьевой базой страны в обозримом будущем. Степень выработанности запасов составляет около 40%, первоначальные запасы разведаны на 38%.

Запасы Восточной Сибири относятся к наиболее перспективным, они обладают минимальной освоенностью, 1,5% выработанностью и 10% степенью разведанности ресурсов. Из-за суровых природных условий развитие нефтедобычи макрорегиона началось лишь в 2000-е годы и последние несколько лет Восточная Сибирь является локомотивом, за счет которого в стране продолжается рост добычи нефти, в 2008–2012 гг. добыча выросла с 0,8% до 6,8% г. от всей добычи в стране. Основные извлекаемые запасы расположены в Эвенкийском районе Красноярском крае (Ванкорское, Юрубчено-Тохомское и Куюмбинское месторождения), а также в Иркутской области (Верхнечонское месторождение) и Якутии (Талаканском и Средне-Ботуобинском). Нефть бассейнов Восточной Сибири оценивается как легкая с низкими и средним содержанием серы. Особенностью территорий Восточной Сибири, сдерживающей развитие, является экстремальные природные условия и суровый климат, при этом большинство месторождений имеют сложную геологическую структуру и большую глубину залегания пластов, а около 70% запасов нефти трудноизвлекаемые. Добыча такой нефти обходится дороже, чем обычной, а нагрузка на окружающую среду от подобных разработок выше.

В одном из самых исследованных и староосвоенных районов страны – Урало-Поволжье, втором по объемам добычи нефти макрорегионе России, где промышленная добыча нефти ведется с конца 1940-х гг., большинство объектов средние и мелкие, расположены преимущественно в Татарстане, Оренбургской и Самарской области, а также Пермском крае. Единственное уникальное месторождение, обладающее гигантскими запасами, Ромашкинское. Качество добываемых углеводородов достаточно низкое, нефть высокосернистая и тяжелая.

Вследствие длительной эксплуатации регион характеризуется большой выработанностью запасов и степенью разведанности начальных ресурсов – более 75% и 70% соответственно, доказанные запасы составляют более 3 млрд. т.

Большими балансовыми запасами нефти (1,3 млрд. т) обладает Тимано-Печора. Освоение южной части региона – республики Коми началось более 80 лет назад, на данный момент основные месторождения истощены, а запасы относятся к труднодоступным. Северная часть – Ненецкий АО (и шельф Баренцева моря), стала разведываться в 1960-х гг., но активная разработка началась только в 1990-е годы. Именно это часть Тимано-Печоры становится основной ресурсной базой региона, но стоит отметить отсутствие необходимой инфраструктуры, суровый климат и труднодоступность нефти.

На территории Дальнего Востока запасы нефти в основном аккумулируются в пределах нефтегазоносного бассейна Охотского моря. Разрабатываемые в прошлом сухопутные месторождения Сахалина истощены, а степень выработанности превышает 80%. Морские акватории обладают запасами – 0,45 млрд. т и меньшей степенью выработанности залежей и разведанности ресурсов (30% и 25% соответственно).

В Северо-Кавказском макрорегионе наибольшая выработанность ресурсов в стране, добыча на части территорий ведется более 100 лет, остаточные запасы нефти на суше незначительны и перспектива их наращивания практически отсутствует, однако на шельфе Каспийского моря, который изучен в меньшей степени, чем наземная часть, существуют большие запасы нефти. С акваторией Каспийского моря связаны основные возможности наращивания ресурсной базы Северного Кавказа.

Таким образом, географически ресурсный потенциал России можно разделить на две группы: староосвоенные территории с истощающимися месторождениями и постепенно сокращающейся добычей: Западная Сибирь, Урало-Поволжье, Северный Кавказ, южная часть Тимано-Печоры, и малоосвоенные районы с относительно большими запасами, трудноизвлекаемой нефтью и сложными условиями добычи: Восточная Сибирь, северная часть Тимано-Печоры, шельф северных и восточных морей, а также Каспийское море.

#### **Ключевые проблемы и вызовы**

В XXI веке существует много проблем и вызовов, стоящих перед минерально-сырьевой базой страны. Состояние запасов, ресурсов, их разведки и воспроизводства минерально-сырьевой базы характеризуется следующими процессами:



1. Ухудшение структуры запасов углеводородов и падение коэффициента извлечения нефти (КИН). Рост удельного веса трудноизвлекаемых и сложнокомпонентных запасов нефти, истощение крупнейших месторождений, эксплуатируемых долгий период времени и находящихся в поздней стадии эксплуатации, которые характеризуются высокой выработанностью залежей и большой степенью обводнения. Доля трудноизвлекаемых запасов в низкопроницаемых коллекторах, в подгазовых зонах и с вязкими нефтями, продолжает увеличиваться и сейчас составляет около 60%. К сожалению, качество остаточных запасов ухудшается еще и по причине более активной выработки именно хороших, активных запасов. Если активные запасы выработаны к настоящему времени в среднем на 75%, то трудноизвлекаемые только на 35%<sup>11</sup>. Постепенное изменение происходит и с физическими свойствами ресурсов, увеличивается тяжелая и высокосернистая нефть. В таких условиях особую важность приобретает проблема повышения нефтеотдачи, показатели которой падали на протяжении последних десятилетий. Для сравнения приведен КИН США, имеющий противоположную динамику, нежели отечественный.

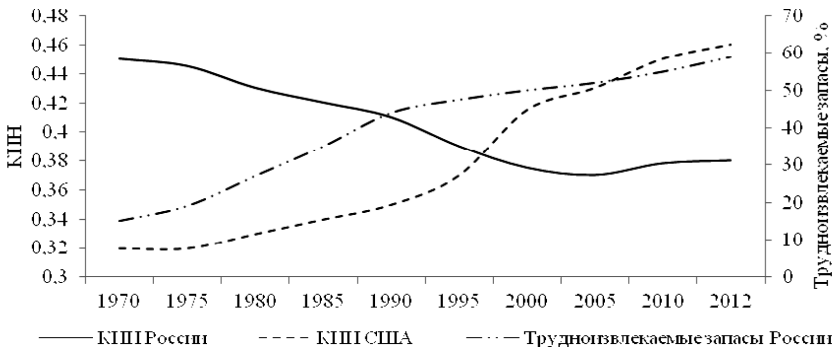


Рис. 4. КИН и трудноизвлекаемые запасы

На снижение КИН влияет большая обводненность залежей и разработка высоковязкой нефти, вовлечение в эксплуатацию ресурсов низкопроницаемых коллекторов. Обводненность залежей нефти в России составляет около 85%, т. е. на 1 тонну нефти приходится 6 тонн воды, при этом на очистку от воды тратятся внушительные средства (220 млрд. руб. в 2012 году).

<sup>11</sup> Крянев Д.Ю, Жданов С.А. Научное обеспечение новых технологий разработки нефтяных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами // Бурение и нефть. — 2012. — №. 8. — С. 5–9.

2. Усложнение условий поиска и эксплуатации новых месторождений. Большая часть малоосвоенных и неосвоенных территорий на востоке и севере страны, особенно в морских акваториях, имеющих большие залежи нефти, находятся в суровых климатических условиях и обладают сложной геологической структурой месторождений, часто с глубоким залеганием нефтеносных пород. Для разведки таких запасов и добычи на месторождениях нефти необходимы специальные технологии и большие капитальные затраты на оборудование, возведение инфраструктуры и обустройство территории. После проведения полных технико-экономических расчетов реализация проекта по разведке, добыче и транспортировке нефти, в рамках текущей системы налогообложения, часто становится нерентабельными для корпораций.

3. Проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы. Растущая добыча нефти слабо компенсируется темпами прироста запасов, только с 2006 года прирост запасов стал превышать уровень добычи. С 1994 по 2005 гг. совокупное превышение добычи над приростом запасов составил около 1,2 млрд. т. Прирост запасов во многом достигается за счет доразведки путем перевода категории С2 в С1 и переоценки на старых месторождениях, в том числе за счет переоценки КИН, а не геологоразведочными работами (ГРП).

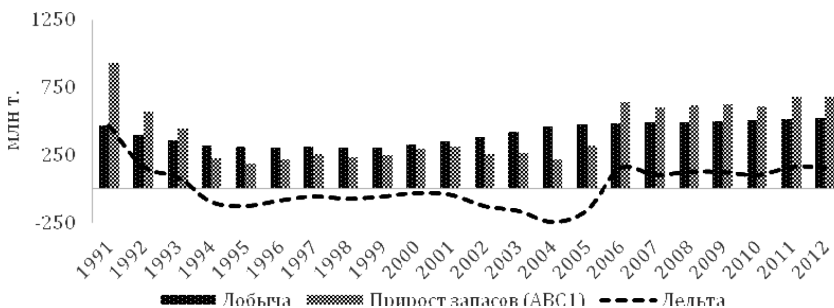


Рис. 5. Воспроизводство минерально-сырьевой базы

Найденные запасы в основном сосредоточены в средних и мелких месторождениях, за постсоветский период средние размеры запасов, открываемых месторождений, снизился более чем в 10 раз.

Масштабы геологоразведочных разведочных работ, от которых напрямую зависит воспроизводство минерально-сырьевой базы страны, несоизмеримо ниже советских показателей. Подавляющая часть ГРП финансируется недропользователями (нефтегазовые корпорации), что свидетельствует о нежелании нефтегазовых корпораций инвести-

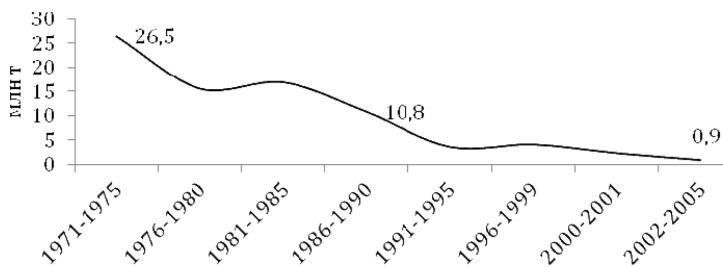


Рис. 6. Средние запасы новых месторождений (ABC1 и C2)

ровать в развитие сырьевой базы страны<sup>12</sup> и их ориентации на эксплуатацию имеющихся запасов, разведанных еще в советский период. Подтверждением этому служит их активность в вопросах получения месторождений из нераспределенного фонда, а не финансирования собственных геологоразведочных программ. Размеры финансирования ГРП основными отечественными компаниями несравненно ниже показателей крупнейших международных корпораций.

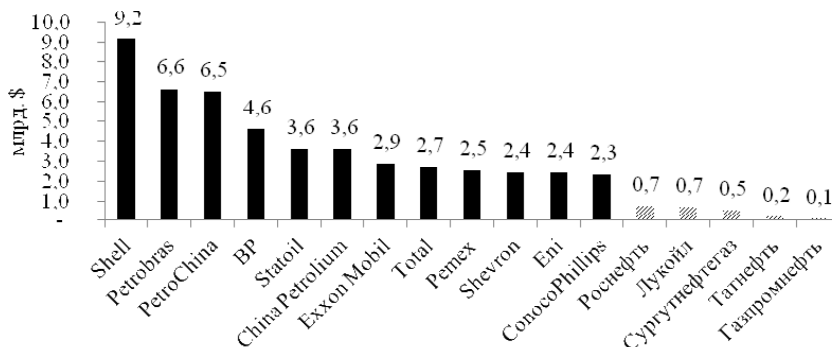


Рис. 7. Затраты на геологоразведку нефтегазовых компаний, 2012 г.

Ситуация с эксплуатационным бурением имеет иную тенденцию, после резкого спада 1990-х годов в 2000-х наблюдается постепенное восстановление, которое обусловлено активным освоением месторождений на Востоке страны и наращиванием ввода в эксплуатацию месторождений на освоенных территориях. Соотношение эксплуатационного и разведочного бурения постоянно увеличивается, примечательно, что наихудшие соотношения у нефтяных компании с большой государственной долей в капитале.

<sup>12</sup> Богоявленский В.И. Достижения и проблемы геологоразведки и ТЭК России // Бурение и нефть. – 2013. – №. 3. – С. 3–7.

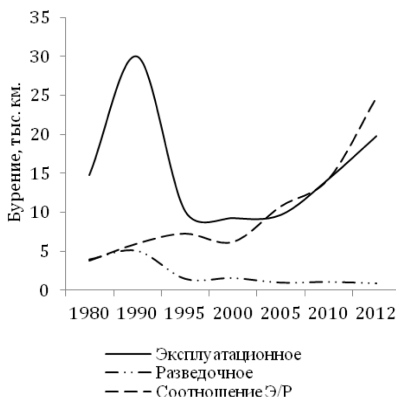


Рис. 8. Динамика показателей бурения



Рис. 9. Источники финансирования ГРП

Таблица

Показатели бурения основных нефтяных компаний России, тыс. км, 2012 г.

	Разведочное бурение	Эксплуатационное бурение	Соотношение
Роснефть	0,08	4,0	50,6
Газпром нефть	0,05	2,41	48,2
Лукойл	0,18	3,4	18,8
Татнефть	0,03	0,49	16,3
Башнефть	0,03	0,05	1,6
Сургутнефтегаз	0,22	4,6	21,3
Прочие	0,13	3,05	23,4
<b>Всего</b>	<b>0,8</b>	<b>19,8</b>	<b>24,8</b>

### Выводы

Россия обладает масштабными запасами и ресурсами нефти, однако их качество постепенно ухудшается, растет доля трудноизвлекаемой нефти, расположенной в суровых климатических условиях. Основная часть крупнейших месторождений России находятся на поздней стадии разработки, а новые месторождения в подавляющем большинстве относятся к малым и средним. В данной ситуации ввод новых запасов для стабилизации уровня добычи нефти должен сопровождаться значительными инвестициями в геологоразведку, причем эффективность затрат будет относительно небольшой, поскольку они

направлены на разработку трудноизвлекаемых и малопродуктивных запасов. Соответственно, дальнейшая экстенсивность развития ограничена и может компенсироваться интенсификацией, делая более привлекательным применение современных высокоэффективных методов увеличения нефтеотдачи (МУН) на старых, обводненных месторождениях, имеющих значительные остаточные запасы. В 2000-е годы использование современных МУН в России не принесло ощутимого дополнительного эффекта (3% от общей добычи, в США – 10%). Сдерживающим фактором, как экстенсивности развития – увеличения геологоразведки, так и масштабного распространения МУН в России, зачастую является отсутствие активного стимулирования со стороны государства. Высокая капиталоемкость применения МУН, (так себестоимость добычи традиционной нефти в 3 раза ниже, чем с применением современных МУН) и ориентация текущей налоговой системы на валовые показатели (даже с учетом текущих льгот по НДС в зависимости от выработанности месторождений, для применения которых необходим прямой учет запасов, что очень высокочзатратно на «браунфилдах» и поэтому часто не применимо), а не финансовый результат отдельных проектов, особенно на старых, обводненных месторождениях, часто делает нерентабельными проекты с использованием современных методов увеличения нефтеотдачи. Дефицит инвестиций, направляемых недропользователями на геологоразведку, увеличение нефтеотдачи и воспроизводство минерально-сырьевой базы при неизменности государственной политики в обозримом будущем приведет к падению показателей добычи и еще большему ухудшению качества запасов нефти. Без изменения политики государства в сфере геологоразведки заставить недропользователей инвестировать дополнительные средства представляется крайне сложным. Государство не должно продолжать самоустраняться от процессов геологоразведочных работ и, по мнению автора, целесообразным является непосредственное участие государства в геологоразведочных работах, путем целевого налогообложения недропользователей (например, налог на воспроизводства минерально-сырьевой базы) и последующее финансирование геологоразведки за счет собранных средств и выбор исполнителей через прозрачную процедуру конкурсов и тендеров.

Таким образом, ключевым фактором, влияющим на экстенсивность развития и интенсификацию в сфере запасов нефти является правильно выстроенная государственная политика, в том числе нацеленная на стимулирование недропользователей инвестировать средства в воспроизводство минерально-сырьевой базы.

**Используемые источники**

1. Богоявленский В.И. Достижения и проблемы геологоразведки и ТЭК России // Бурение и нефть. – 2013. – № 3. – С. 3–7.
2. Жданов С.А. Опыт применения методов увеличения нефтеотдачи пластов в России // Нефтяное хозяйство. – 2008. – № 1. – С. 58–61.
3. Крюков В.А. Добыче углеводородов – современные знания и технологии // ЭКО. – 2013. – № 8. – С. 4–15.
4. Крянев Д.Ю., Жданов С.А. Научное обеспечение новых технологической разработки нефтяных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами // Бурение и нефть. – 2012. – № 8. – С. 5–9.
5. Семенов В. Неиспользованные возможности // Нефть России, специальный выпуск «Нефтяной сервис 2011». – С. 10–12.
6. Сургучев Л.М. Увеличение нефтеотдачи пластов: статус и перспективы. Материалы II Международного научного симпозиума. М.: 2009. С. 62–69.
7. Oil and Gas Journal. – 2010. April 19. – № 14. – P. 41–53.
8. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American journal of applied sciences. – 2014. – Vol. 11, No. 2. – P. 189–194.
9. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N. Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, № 8. – P. 1086–1089.
10. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. The main trends in the transformation of the modern economy in Russia // European Science and Technology [Text]: materials of the 5th international research and practice conference. Vol. 1, Munich, October 3–4, 2013. Publishind office Vela Verlag Waldkraiburg-Munich-Germany. – 2013. – P. 107–110.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovative transformation of the Russian economy: features and essence // Technology and Higher Education [Text]: materials of the II international research and practice conference. Vol. 1, Westwood, Canada, October 16, 2013 / Publishind office Accent Graphics communications- Westwood, Canada, 2013. – P. 67–70.

**Соловьев Е. Н.**

*кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры «Правовое регулирование  
и экономика таможенного дела,  
Московский государственный университет  
путей сообщения (МИИТ)  
e-mail. s140145@mail.com*

**Власов А. В.**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,  
Российская академия предпринимательства  
e-mail. a.vlasov@volny.cz*

## **Вывод капитала в оффшоры и проблемы противодействия отмыванию «грязных» денег в современной мировой экономике**

*В данной статье рассмотрены оффшоры как инструмент глобальной экономики. Оценка его, схемы, масштабы, оффшоризации экономики и их влияние на национальную экономику. Проблемы и угрозы оффшоризации, развитию отечественной экономики, и методы её деоффшоризации.*

***Ключевые слова:** оффшор; оффшорные юрисдикции; оффшоризация экономики; деоффшоризация экономики; бенефициар.*

**Soloviev E. N.**

*PhD (Economics), associate professor, associate professor of the  
legal regulation of the economy and customs department  
Moscow State University of Railway Engineering (MIIT)*

**Vlasov A. V.**

*PhD (Economics), associate professor of the civil law and procedure  
department, Russian academy of entrepreneurship*

## **Capital flight to offshore and challenges of combating money «dirty» money in the modern global economy**

*This article describes the offshore as a tool for the global economy. Assessment of his  
scheme, scope, Offshoring economy and their impact on the national economy. Offshoring*

*problems and threats, development of the national economy, and its method of deofshorizatsii.*

**Keywords:** *offshore, offshore jurisdictions; Offshoring economy, offshoring economy beneficiary.*

Оффшоры как инструмент глобальной экономики – сложное явление. Оценка его противоречива и зависит от многих интересов. Цель корпоративных интересов, высокая прибыль и стабильные правила ведения бизнеса. Интересы коррумпированных лиц, сокрытие и сохранения наворованных капиталов.

Бизнес оффшор привлекает, как инструмент налоговой оптимизации, управления расходами компании, защиты бизнеса, сокрытия конечных бенефициаров, как средство упрощения для бизнеса сделок в разных юрисдикциях.

Оффшор больше в Великобритании и США, в Европе меньше. Китай использует оффшоры, как инструмент внешнеэкономической экспансии, причем крупные компании пользуются оффшорами, в рамках госпрограмм привлечения зарубежных инвестиций.

Финансовый кризис, заставил правительства многих стран искать меры снижения дефицита бюджетов, и меры увеличения поступлений в бюджет, основным способом снижения долга сочли, борьбу с оффшорами.

2013 год стал самым эффективным в борьбе с оффшорами, это удар по оффшорному государству Кипр, и по оффшору Британские Виргинские острова.

В борьбе с оффшорами США добились в конце 20-го столетия от Швейцарской банковской оффшоры, получения информации о банковских вкладах своих граждан.

Подобную борьбу провела и Германия по своим клиентам банков Люксембурга, Швейцарии, Лихтенштейна, поставив под угрозу, само понятие банковской тайны и лишило главного преимущества эту налоговую гавань. Основная цель борьбы с оффшорами, это борьба с налоговыми уклонистами. Одним из примеров такой борьбы являются налоговые амнистии в США, Италии, Великобритании, по выведенным капиталам в оффшоры.

Рассмотрим схемы оффшоризации, проводимые в глобальной экономики.

На Западе в оффшорах создаются, как правило, дочерние структуры материнских компаний, имеющих «прописку» в метрополии (США, Великобритания и др.). Дочерние оффшорные структуры являются цен-



трами аккумуляции прибыли. В некоторых случаях они также используются для разного рода схем, основанных на манипуляции трансфертными ценами. Западные схемы «заточены» на минимизацию налогов, уплачиваемых материнской компанией в казну метрополии.

У российских компаний схема иная: выстраивается цепочка оффшорных компаний, на верхнем конце, которой находится материнская компания – конечный бенефициар. А в российской юрисдикции находятся дочки, внуки, правнучки, в капитале которых участвуют вышестоящие оффшорные компании. Российская схема «заточена» на защиту собственности, на эффективный контроль конечного бенефициара над активами, расположенными в России<sup>1</sup>.

При сохранении анонимности конечного бенефициара. Россия в данный момент находится в уникальном и в тоже время в стратегически уязвимом положении. Хребет современной российской экономики – предприятия ТЭКа, порты и аэропорты, связь, доменные печи, объекты электроэнергетики – и все это контролируется из оффшоров.

В Европе не более 4% крупнейших и крупных компаний контролируются владельцами из оффшорных юрисдикций, в США – 2%.

Следствие такого положения вещей – громадные масштабы вывода активов через оффшоры, по данным НКО Tax Justice Network, в оффшорных юрисдикциях лежит от 21 до 32 трлн, причем это только деньги и ценные бумаги.

В докладе Global Financial Integrity Россия по масштабам нелегального вывоза капитала в 2011 году – 191 млрд. долл в оффшорные юрисдикции занимает первое место. Для сравнения: вторым в списке Китай (151 млрд. долл.), третьим Индия (85 млрд. долл.).

По оценкам Центрального банка Российской Федерации, в 2012–2013 годах из России через ТС было выведено \$47 млрд., а размер внешнего долга увеличился на 130 млрд. долларов и достиг 720 млрд. долларов. Долг компаний и банков вырос до 645 млрд. долларов, занимая за рубежом средства, в качестве залогового имущества закладывают под кредиты акции в том числе с государственным участием.

Многие Россию рассматривают как место для получения капитала, место же проживания как правило за граница. И как следствие всего этого сырьевая экономика, так и проще и не затратно.

Призывать такой бизнес модернизировать национальную экономику наивно, их интересы, как можно дольше сохранить такое положе-

<sup>1</sup> Петченко М.А. «Международно-правовое регулирование деятельности оффшорных финансовых центров»: статья // Юрист-международник. – 2006. – № 2.

ние. В стране, где основная масса чиновников владеют активами за рубежом, ведут коммерческую деятельность там сами, либо их родственники или аффилированные лица, кровно заинтересованы в офшорах и связанными с ними компаниями-прокладками из престижных юрисдикций. Работая на свой бизнес, обязанности свои должностные выполняют дистанционно решая их в свою пользу.

К сожалению, офшорами активно пользуются компании, имеющие государственный статус, – госкорпорации, акционерные общества с преобладающей долей государства. Президент Путин в послании Федеральному собранию признал, что госкомпании 90% сделок совершают в иностранной юрисдикции.

Так Газпром, провел «сделку века», выкупив компанию ТНК-ВР сначала у российских акционеров, потом у британских собственников, тем самым вольно или невольно спровоцировал усиление процессов офшоризации в экономике. Мало того, что все эти сделки осуществлялись за рубежом и в конце концов активы все-таки попали в российскую юрисдикцию, но Газпром умудрился под эту операцию занять на внешнем рынке более 35 млрд долларов, т.е. более 1 трлн. рублей, и снова заложил приобретенный им пакет акций опять-таки за рубежом международным ростовщикам.

Это же касается и сделок по размещению ценных бумаг Внешторгбанка и Сбербанка, так называемых SPO. В ходе этих операций также в российскую экономику входили иностранные инвесторы, главным образом через офшоры, что также усилило масштабы офшоризации экономики.

Необходимо создать эффективный союз государства, бизнеса и самого гражданского общества. И, конечно же все изменения должны проходить с соблюдением принципа эффективности <sup>2</sup>.

По данным депутата Государственной Думы Е.А. Федорова, долгое время возглавлявшего комитет по экономической политике и предпринимательству, 95% крупных и крупнейших российских компаний управляются из офшорных юрисдикций.

Лидер партии «Справедливая Россия» Сергей Миронов таким образом охарактеризовал офшорный характер российского бизнеса: «...у России фактически нет своей экономики».

---

<sup>2</sup> Залещанский Б. Д., Репкина О. Б. Системы управления в современных условиях хозяйствования // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXI. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012.

Для предприятий, зарегистрированных вне налоговой территории России, будущее страны — пустой звук. В оффшорах «создаются» наличные деньги для подкупа чиновников. Там же находится и ответственность чиновников, приобретенная на коррупционные деньги.

В другом своем выступлении С. Миронов отметил, что «в России оффшорные структуры контролируют практически всю черную и цветную металлургию, большую часть угольной промышленности. Даже водоканалы в некоторых городах у нас сегодня управляются из оффшоров.

По сведениям председателя Комитета по промышленности Государственной Думы предыдущего созыва Сергея Себко, в оффшорных юрисдикциях зарегистрировано 295 системообразующих российских предприятий, относящихся к добыче полезных ископаемых, энергетике, инфраструктуре. Одно из исследований дает такую цифру: у 25% российских компаний с объемом годовых продаж более 30 млрд. рублей имеются оффшорные владельцы. Эти данные согласуются с выборочными оценками, произведенными журналом «Эксперт». Из 50 крупнейших российских компаний рейтинга «Эксперт-400» с совокупной выручкой 16 трлн. рублей, принадлежащих частному капиталу и не являющихся дочерними структурами иностранных корпораций, 46% (то есть 23 компании) либо зарегистрированы за рубежом<sup>3</sup>.

Они зарегистрированы главным образом в оффшорных зонах на Кипре, в Нидерландах или на Британских Виргинских островах, при этом за оффшорами числится от 40 до 90% акций таких компаний, там находится центр прибыли, а также центр принятия управленческих решений.

Россия должна тщательно оценивать полезность взаимоотношений с международными финансовыми организациями. Так, например, Всемирная Торговая Организация (ВТО), ставшая в 1995 году приемником Всеобщего соглашения по тарифам и торговле ГАТТ, которое было принято в 1947 году, ставит своей целью устранение искусственных препятствий международной торговли<sup>4</sup>.

Президент Путин, выступая 12 декабря 2013 года с посланием Федеральному собранию сформулировал свои предложения по деоффшоризации экономики.

<sup>3</sup> Кутаков Р.Б. Современные тенденции развития оффшорных центров // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2008. — № 1.

<sup>4</sup> Балабанов В. С., Репкина О. Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя: Сб. науч. трудов. Вып. XV. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012.

В выступлении Путин отметил, что « результаты пока мало заметны. Напомню о масштабной сделке текущего года с объёмом более 50 миллиардов долларов. Продажа долей в компании ТНК-ВР прошла вне российской юрисдикции, хотя продавцы известны — это российские граждане, и покупатель хорошо известен — одна из крупнейших российских компаний».

В прошлом году по данным ЦБ России через оффшоры или пуоффшоры прошли российские товары общей стоимостью 111 миллиардов долларов — что составляет 20% экспорта, 50% российских инвестиций в другие страны, а это 50 миллиардов долларов также пришло на оффшоры.

Президент в послании внёс следующие предложения «Доходы компаний, которые зарегистрированы в оффшорной юрисдикции и принадлежат российскому собственнику, конечному бенефициару, должны облагаться по нашим налоговым правилам, а налоговые платежи должны быть уплачены в российский бюджет. И нужно продумать систему, как эти деньги изъять».

«Компаниям, зарегистрированным в иностранной юрисдикции, нельзя будет пользоваться мерами государственной поддержки, включая кредиты ВЭБа и госгарантии. Им, этим компаниям, также должен быть закрыт доступ к исполнению государственных контрактов и контрактов структур с госучастием».

«Ввести уголовную ответственность в отношении их руководства, за предоставление заведомо недостоверных, неполных сведений о реальном положении банков, страховых компаний, пенсионных фондов, других финансовых организаций».

Необходимо создать систему по избавлению нашей кредитно-финансовой системы от разного рода «отмывочных контор» или как еще говорят — «прачечных». При этом интересы добросовестных клиентов и вкладчиков проблемных банков должны быть надёжно защищены.

Борьба с размыванием налоговой базы, с разного рода оффшорными схемами — сегодня мировая тенденция. Эти темы широко обсуждаются и в формате «восьмёрки», и «двадцатки». И Россия будет проводить такую политику как на международном, так и на национальном уровне.

«Хотите в оффшорах — пожалуйста, но деньги сюда», — заявил Путин, обозначив тем самым вектор деоффшоризации. «Компании, которые работают в России, но зарегистрированы в иностранной юрисдикции, не должны пользоваться мерами господдержки, получать кредиты от институтов развития и исполнять госконтракты», сказал Путин.

Таким образом президент определил принципы деоффшоризации на долгосрочную перспективу.

Все понимают, что в ситуации, когда экономика носит оффшорный характер и стратегические управленческие решения принимаются только в интересах зарубежного капитала — без учета интересов национальной экономики, — это прямая угроза государственному суверенитету и безопасности страны.

Основная задача правительства в корне изменить сложившуюся тенденцию, это возврат крупнейших и стратегических сфер производства и бизнеса под управление Российской юрисдикции.

Сегодня ни один из чиновников ответственных за экономику страны не владеет информацией, кем управляется компания зарегистрированная, в оффшорах, она по сути анонимна и не является российской.

Таким образом, пряча собственность, так называемые «предприниматели» по сути, представляют угрозу национальной безопасности.

Ища в оффшорах оптимизацию и анонимность, слушая и следуя советам всевозможных консультантов по созданию оффшорного бизнеса, многие не представляют, что ждёт их самих и наследников в поиске и доказательстве, что это твоё. Примеры уже есть Березовский, наследники которого о размере своего наследства только предполагают, но вряд ли когда им воспользуются.

Аэропорт Домодедово, вклады в оффшор Кипр и это только начало. Управлять в такой форме стратегическими активами страны нельзя, и этот беспредел необходимо прикрыть.

Одним из наиболее важных факторов указывающий на необходимость деоффшоризации, это зависимость российской промышленности от дешёвых кредитных ресурсов зарубежных банков, где основным условием и гарантией получения кредита является обязанность быть резидентом оффшора, а гарантом возврата залог в ценных бумагах этой компании<sup>4</sup>.

Таким образом оффшоризация экономики страны создала почву для вывода капитала, стратегических активов и анонимность управления оффшорными компаниями, что усилило возможности коррупции.

Масштабы таковы, что оффшоризация экономики России, ведет к обескровливанию и окончательной распродаже активов в собственность ТНК и ТНБ, и необходимы принудительные методы быстрой и бескровной деоффшоризации.

---

<sup>4</sup> Шевчук Д. А. Оффшоры: инструменты налогового планирования ГроссМедиа; РОСБУХ, 2008.

Такая масштабная оффшоризация несовместима с модернизацией и стремлением стать одной из ведущих экономик мира.

Считаю, что предложенные Путиным меры давно назрели и требуют оперативной реализации, но ими ни в коем случае нельзя ограничиться.

Бизнес на этот раз сигнал понял и отреагировал немедленно. «Метеллоинвест», МТС, «Русгидро», УС Rusal и акционеры «Камаз», заявили об отказе от оффшорных структур или о переводе операций в Россию.

Поддержал деоффшоризацию центров прибыли (когда производство находится в одной стране, а прибыль концентрируется в другой, в оффшоре) и Владимир Потанин, президент инвестиционной компании «Интеррос» и гендиректор «Норильского никеля».

«Правильная и нужная для экономики идея. Если бизнес находится в России, то он должен здесь платить налоги и здесь реализовывать всю социальную нагрузку. Нельзя уводить деньги из страны, в которой их зарабатываешь», — сказал «Газете.Ru» Потанин. «Интеррос» инвестирует в отечественные компании. Например, «Норильский никель» и «Роза Хутор» являются российскими юридическими лицами, и все налоги платят в России, добавил Потанин.

Все развитые страны борются с оффшорами, и идея президента находится в этом тренде. Но деоффшоризация — дело тонкое. Тут легко перегнуть палку, считает политик и бизнесмен Михаил Прохоров.

«Оффшоры показывают, насколько эффективно работает национальное законодательство, насколько оно конкурентно к другим юрисдикциям. Если слишком увлечься борьбой с оффшорами, то компании уйдут кредитоваться на Запад и отечественная банковская система потеряет большое количество заемщиков», — сказал Прохоров «Газете.Ru».

По мнению экономиста Хейфец, нужно определить несколько принципов, на которых будет базироваться программа деоффшоризации и которые останутся неизменными на протяжении долгого времени.

В борьбе с оффшорами необходимо проявить твёрдость, для этого необходимо пересмотреть ряд принятых решений в 90-годы по либерализации валютного законодательства, возродить валютное регулирование и валютный контроль. Нынешний сверх либеральный капитальный режим способствует тому, что из России вымываются зарабатываемые нашей страной нефтедоллары.

Наступило время создать полноценную валютно-финансовую систему страны. Национальный банк, должен стать институтом построения и рефинансирования экономики, главной задачей которого создание конкурентной инвестиционно-банковской системы, с соответствующими сроками и доступными ставками по кредитам.

Навести в системе государственного управления порядок, тем самым устраним бегство капитала в офшоры из-за рейдерского захвата, противоправных действий со стороны конкурентов.

Если чиновники и бизнес поймут, что их капиталы за рубежом легализовать, и использовать нельзя, что они заложники своих капиталов, которые работают против них самих, тогда начнется движение капитала внутрь страны.

Хочется верить, что бизнес будет активно переводить свои капиталы из офшоров в Россию, менять юрисдикцию и платить налоги в российскую казну. Кризис в мире обостряется на фоне кризиса активно идёт борьба с российскими клептоманами за рубежом, пример тому Кипр, всё это способствует возврату капитала в РФ.

И начинать это надо с национализации физических активов на территории РФ и финансовых в офшорах, так как многие активы офшорных компаний являются украденным у государства. И здесь хорошо должны поработать юристы и экономисты. Только так можно оздоровить экономику страны.

#### **Используемые источники**

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 13.12.2008) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014).
4. Балабанов В. С., Репкина О. Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя: Сб. науч. трудов. Вып. XV. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012.
5. Залещанский Б. Д., Репкина О. Б. Системы управления в современных условиях хозяйствования // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч.

- трудов. Вып. XXXI. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012.
6. Чашин А.Н. Оффшорные зоны: правовое регулирование. 2010 г.
  7. Шевчук Д. А. Оффшоры: инструменты налогового планирования ГроссМедиа; РОСБУХ, 2008.
  8. Официальный электронный ресурс Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/>.
  9. Официальный электронный ресурс Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) <http://www.fedsfm.ru/>.
  10. Справочная правовая система «Гарант».



**Хабыев Я. М.**

*магистр права, менеджер проектов частной компании  
«Buser Energy Foreign Trading Limited Company»  
(г. Ашхабад, Туркменистан)  
e-mail: yakup.habyuev@gmail.com*

## **Вопросы повышения конкурентоспособности предпринимательского сектора Туркменистана**

*В статье раскрываются вопросы повышения роли государства в обеспечении конкурентоспособности малого и среднего бизнеса Туркменистана в условиях присоединения страны к ВТО.*

**Ключевые слова:** *предприниматели, ВТО, меры государственной поддержки, повышение конкурентоспособности, менеджмент, предпринимательский сектор, малый и средний бизнес.*

**Habyuev Y. M.**

*Master of Law, the private company «Buser Energy Foreign Trading Limited Company», project manager*

## **The issues of enhancing the competitiveness of the entrepreneurial sector of Turkmenistan**

*The article had highlighted the increasing role of the state in ensuring of enhancing the competitiveness of the entrepreneurial sector during Turkmenistan's accession into the WTO.*

**Keywords:** *entrepreneurs, the WTO, the government measure of support, the enhancing competitiveness, management, entrepreneurship, small and medium enterprises.*

Прошло более двух десятилетий после распада Советского Союза. За этот короткий срок Туркменистан, экономика которого, вероятно, пострадала в наибольшей степени среди стран бывшего СССР от разрыва сложившихся межреспубликанских связей, приняв на вооружение новую экономическую многовекторную политику, смог успешно преодолеть глубокий социально-экономический кризис, восстановить и нарастить промышленное производство, увеличить уровень добычи газа и нефти, значительно нарастить инвестиции в материальную сферу производства, сформировать кредитно-денежную систему, ввести собственную национальную валюту и обеспечить ее устойчивость. В течение 1991–2013 гг. была также сформирована на-

циональная нормативно-законодательная база и создана соответствующая институциональная инфраструктура.

В настоящее время Туркменистан представляет собой яркий пример страны с формирующимся рынком, устойчивость которого к периодически возникающим глобальным экономическим кризисам позволяла сохранять на относительно высоком уровне темпы роста валового внутреннего продукта. В 2013 году темпы прироста ВВП Туркменистана оцениваются в 10.2%. Темпы роста инвестиционных вложений за прошедший год составили 107.1% и по отношению к валовому внутреннему продукту страны достигли 46.7%<sup>1</sup>. По индексу привлечения прямых иностранных инвестиций (15.6% к ВВП) Туркменистан вошел в первую десятку стран мира<sup>2</sup>.

За более чем двадцатилетний период формирования национальной экономики произошли значительные изменения в структуре занятости населения: удельный вес работников негосударственного сектора экономики увеличился с 44% до 72.5%, а их численность возросла в 2,7 раза. Из общего числа юридических лиц доля предпринимателей различной организационно-правовой формы составляет 64%, а число зарегистрированных малых и средних предприятий превысило 6 тыс.<sup>3</sup> Доминирующая часть предпринимателей осуществляет хозяйственную деятельность без образования юридического лица, получив патент в налоговой службе страны.

Следует заметить, что налоговая система Туркменистана предоставляет существенные льготы предпринимателям, работающим на основе патентов. Налоговый кодекс предусматривает фиксированные налоговые оплаты, исчисляемые в процентах от выручки. Индивидуальный предприниматель, работающий по патенту, платит единственный налог — вмененный налог с выручки в размере 2,2%. Крупные частные предприятия, зарегистрированные в форме хозяйственного общества, производят оплату налога на добавленную стоимость — 15%; налога на имущество — 1% и налога на прибыль (доходы) — 8%<sup>4</sup>.

Особое внимание развитию частного сектора государство стало уделять в последние пять лет, приняв на себя обязательства оказывать

---

<sup>1</sup> Комаров Р. Итоги года и приоритеты дальнейшего развития Туркменистана // Нейтральный Туркменистан. Ашхабад. — 2014. — № 18 (22276).

<sup>2</sup> Летопись эпохи могущества и счастья — год 2013. 11. Финансово-экономический сектор // Нейтральный Туркменистан. Ашхабад. — 2014. — № 27 (22285).

<sup>3</sup> [http://www.ambturkm.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=224:2011-03-30-06-08-16&catid=2:2011-02-18-13-16-36&Itemid=2](http://www.ambturkm.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=224:2011-03-30-06-08-16&catid=2:2011-02-18-13-16-36&Itemid=2).

<sup>4</sup> [http:// http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27](http://http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27).

малому и среднему бизнесу комплексную, гласную, доступную, открытую поддержку, предоставлять гарантии свободы предпринимательской деятельности, а также гарантии защиты права собственности субъектов малого и среднего предпринимательства<sup>5</sup>. В 2011 году была принята Государственная программа по поддержке малого и среднего предпринимательства в Туркменистане на 2011–2015 гг.

В настоящее время предпринимательство в Туркменистане занимает все более прочные позиции в различных производственных сферах народнохозяйственного комплекса, систематически наращивая свой вклад в стабильное развитие государства

Благодаря активизации частного сектора национальной экономики создаются новые рабочие места, расширяются ассортимент и объемы производства конкурентоспособных товаров. В негосударственный сектор экономики за последние пятнадцать лет перешли практически все объекты торговли и общественного питания, бытового и коммунального обслуживания, часть предприятий легкой промышленности и строительной индустрии.

Одной из приоритетных задач в развитии экономики страны является дальнейшее повышение роли и значимости предпринимательского сектора в создании валового внутреннего продукта. Если в настоящее время удельный вес негосударственного сектора экономики Туркменистана в валовом внутреннем продукте (без учета углеводородного и электроэнергетического секторов) составляет 56%, то к 2020 году этот показатель планируется довести до 70%<sup>6</sup>.

Устойчивый двухзначный рост экономики Туркменистана может быть обеспечен не только и не столько развитием предпринимательского сектора. Другим, не менее важным направлением экономической политики страны, является всемерное усиление развития международных внешнеэкономических связей и курс на открытость экономики.

Активизация внешнеэкономической деятельности и интеграция Туркменистана в систему международных экономических отношений будет осуществляться через процесс присоединения страны к Всемирной торговой организации (ВТО). Опыт многих стран-членов ВТО показывает, что в отдаленной перспективе интеграция национальной экономики в международные экономические отношения окажет безусловное положительное влияние. В краткосрочном плане для экономики страны и прежде всего ее предпринимательского сектора при-

<sup>5</sup> <http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27>.

<sup>6</sup> [http://www.cbt.tm/ru/news/01\\_predpr.html](http://www.cbt.tm/ru/news/01_predpr.html).

соединение к Всемирной торговой организации при условии отсутствия тщательно продуманного, четкого и поэтапного плана либерализации внешнеторгового режима, слабости и уступчивости переговорной позиции окажет шоковый эффект.

Если ранее для многих властных структур была аксиомой мысль об определяющей роли рыночных сил в повышении эффективности национальной экономики и при этом особо не принимались в расчет социальные последствия вытеснения с рынка менее эффективных предприятий, то в последнее десятилетие в условиях интернационализации мирохозяйственных связей превалирующей стала идея о недопустимости стихийной и быстрой либерализации экономики и необходимости активизации усилий государства по поддержке адаптации предпринимательского сектора страны к изменяющимся экономическим условиям хозяйствования.

Опыт зарубежных стран убедительно свидетельствует, что повышение эффективности и конкурентоспособности частного сектора страны на мировых рынках в значительной степени обеспечивается мерами государственной поддержки, направленными на формирование правовой и нормативной базы, стимулирующих, например, производство экспортной продукции, создание и финансирование центров по оказанию бизнес услуг и повышение уровня квалификации, компетенции и навыков предпринимателей и высшего управленческого персонала компаний.

При разработке мер государственной поддержки повышения конкурентоспособности предпринимательства в условиях участия Туркменистана во Всемирной торговой организации представляется целесообразным прежде всего изучить опыт стран, практика поддержки предпринимательства которых имела успех или провалилась, провести опрос среди представителей бизнеса, который позволил бы объективно выявить взгляды предпринимателей на те или иные проблемы и пути их решения, осуществить многовариантный анализ последствий предлагаемой политики (механизма) присоединения к ВТО, провести оценку последовательности и непротиворечивости рекомендуемых мер. При этом следует учесть, что в настоящее время национальный предпринимательский сектор, во-первых, концентрируется в торгово-закупочной деятельности, строительстве и производстве товаров народного потребления; во-вторых, недостаточно «профессионален» в менеджменте; в-третьих, в существенной степени зависит от внешних источников финансирования и наконец, не диверсифицирует бизнес и ориентирован на внутренний рынок.

Учитывая вышеупомянутые особенности национального частного сектора, обеспечение конкурентоспособности и эффективности его деятельности в условиях присоединения Туркменистана к ВТО обуславливается степенью детализации, продуманности и взаимосвязанности всех мер государственной поддержки, при разработке которых целесообразно предусмотреть ряд важнейших аспектов.

Во-первых, практическая реализация программы повышения конкурентоспособности предпринимательского сектора должна быть возложена на уже существующие институты, которые следует соответствующим образом реорганизовать, децентрализовать и усилить их финансовый и кадровый потенциал.

Во-вторых, меры государственной поддержки должны быть ориентированы прежде всего на повышение конкурентоспособности эффективных и преимущественно экспортно-ориентированных / импортозамещающих малых и средних предприятий.

В-третьих, меры повышения конкурентоспособности эффективного предпринимательского сектора не должны иметь протекционистский или ограничительный характер, а направлены на дальнейшее развитие производственно-технологических, информационных, инновационных и маркетинговых возможностей бизнеса с тем, чтобы обеспечить, в конечном счете, финансовую устойчивость и самостоятельность компаний.

В-четвертых, меры стимулирования повышения конкурентоспособности должны быть прямого действия и рыночного характера.

В-пятых, для обеспечения поддержки развития бизнеса, географически недоступных для представителей соответствующих государственных структур, целесообразно использовать потенциал некоммерческих организаций (НКО), которые смогли бы в рамках государственной программы повышения конкурентоспособности разработать и практически реализовать подпрограммы поддержки бизнеса в отдаленных, как правило, сельских районах страны.

В целом, повышение степени конкурентоспособности предпринимательского сектора Туркменистана в условиях либерализации внешнеторгового режима в значительной степени зависит от доступности малого и среднего бизнеса к определенным и критически важным ресурсам – финансам, технологиям и квалифицированным кадрам. Важнейшим источником новейших технологий и современного кадрового менеджмента могут явиться крупнейшие международные компании, для которых национальный рынок товаров и услуг будет открыт после вступления страны во Всемирную торговую организацию.

Следует отметить, что в настоящее время в мире превалирует тенденция формирования глобальных производственных цепочек, когда отдельные компоненты конечного продукта производятся в разных странах в зависимости от величины относительных издержек производства. Этот сдвиг в производственных стратегиях международных корпораций откроет для предпринимательского сектора Туркменистана широкие возможности в адаптации технологических инноваций и повышении компетенции и квалификации трудового потенциала.

Процессы глобализации экономики оказывают положительный эффект на экспортно-ориентированный предпринимательский сектор. В последнее десятилетие малый и средний бизнес стран-членов ВТО все активнее расширял международные экономические связи и становился частью глобальных производственных цепочек. Так, в структуре мировой экономики доля малых и средних предприятий, занятых в производственном секторе, и которые являются конкурентоспособными в международном масштабе, превысила 25 процентов. До 35 процентов мирового экспорта промышленных товаров также приходится на долю малого и среднего бизнеса. Предпринимательский сектор становится неотъемлемой частью международных стратегических альянсов, совместных предприятий, создаваемых самими малыми предприятиями или транснациональными компаниями. Такие объединения малого и крупного бизнеса удачно сочетают в себе гибкость малого предприятия с экономичностью крупного и обеспечивают конкурентоспособность обоих, что критически важно в условиях достаточно высокого уровня мировой конкуренции.

Безусловно, что привлечение международных корпораций на рынок Туркменистана в значительной степени будет определяться соответствием нормативно-правовой базы страны нормам и правилам ВТО, правоприменительной практикой и привлекательностью бизнес-климата в стране. При этом весьма важно впоследствии разработать и реализовать систему мер, которая обеспечила бы формирование, развитие и усиление интеграционных связей между национальными конкурентоспособными предпринимательскими структурами и международными компаниями, вошедшими на рынок Туркменистана.

В программу повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса Туркменистана в условиях перспективы присоединения страны к ВТО, на наш взгляд, целесообразно включить меры, направленные на формирование необходимых институтов поддержки предпринимательства; обеспечение их финансирования и повышение квалификации и уровня компетенции высшего управленческого персонала.

Опыт многих стран свидетельствует, что институциональную базу поддержки повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса следует формировать по функциональному признаку. Первая организационная структура – регуляторная – будет отвечать за обеспечение решения следующих вопросов: создание нормативно-правовой базы, порядок регистрации, статистический и налоговый учет, открытие банковских счетов, взаимодействие с органами социального страхования, стандартизация, сертификация, лицензирование, импорт и экспорт, инвестиционный режим, недобросовестная конкуренция, ликвидация предприятий и т.д.

Вторая организационная структура функционально несет ответственность за формирование инфраструктуры поддержки повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, финансовое обеспечение, проведение обучающих семинаров и тренингов, маркетинг, технологические инновации и др.

Отметим, что в условиях перспективы участия Туркменистана в деятельности Всемирной торговой организации полномочные властные структуры с большой долей вероятности могут уделить повышенное внимание вопросам макроэкономики. По нашему мнению, в процессе разработки экономической политики, которая отвечала бы нормам и правилам ВТО, следует прежде всего провести расчеты потенциальных рисков для конкурентоспособности предпринимательских структур при условии принятия тех или иных вариантов обязательств страны по режиму внешней торговли, открытию рынков товаров и услуг, изменению обменного курса, сокращению субсидий и мер поддержки сельского хозяйства или налоговой реформе.

Повышение конкурентоспособности экспортно-ориентированного малого и среднего бизнеса во многом определяется уровнем компетенции и управленческими навыками предпринимателей.

В предпринимательском секторе Туркменистана доминирует семейный бизнес, управление которым осуществляют в основном представители первого поколения семьи. В семейном предприятии нет обособления собственности на бизнес и его менеджмента, что обуславливает неэффективность последнего, приводит к возникновению проблемы обеспечения своевременной смены поколений и определяет низкую квалификацию преемников бизнеса. В семейном предприятии все властные функции централизованы у собственника (учредителя) бизнеса, стиль руководства которого носит преимущественно авторитарный характер. При этом со временем свойственные для таких предприятий противоречия между семейными ценностями и цен-

ностями бизнеса, между учредителем/собственником и его сыновьями и родственниками только обостряются. Архаичный характер менеджмента обуславливает низкое качество планирования, нечеткость организационно-управленческой структуры и отсутствие должного контроля в семейном бизнесе.

В целом, управленческие знания и навыки, приобретенные собственником/управляющим семейным бизнесом в процессе осуществления предпринимательской деятельности и общения с такими же представителями бизнес-сообщества, носят случайный и несистематизированный характер.

По мере становления предприятия и трансформации ее в зрелую, диверсифицированную и финансово устойчивую бизнес-структуру, уровень компетенции собственника/управляющего уже не будет отвечать современным вызовам и не сможет обеспечить конкурентоспособность предприятия или же его интеграцию с международной компанией. В этих условиях существенно возрастает роль государства, программы поддержки которого могли бы предоставить конкретную практическую помощь в повышении квалификации и навыков работников и управленческого персонала, в обеспечении юридической консультации при осуществлении внешнеэкономической деятельности или маркетинга продукции малого и среднего бизнеса.

При разработке образовательных программ или формировании консультационных центров весьма важно обеспечить развитие и поддержку механизма обратной связи между соответствующими институтами и предпринимательскими структурами. Наличие механизма обратной связи позволит как провайдерам образовательных и консалтинговых услуг, так и представителям малого и среднего бизнеса более гибко реагировать на изменяющиеся условия окружающей бизнес-среды и в первую очередь на изменения в нормативных и регулятивных документах и обеспечить непрерывный и конструктивный диалог между государством и бизнесом.

Одним из критически важных элементов программы повышения конкурентоспособности предпринимательства Туркменистана является обеспечение доступа последних к стратегически важной информации – нормативным документам, инструкциям и положениям министерств и ведомств, спискам потенциальных бизнес-партнеров, порядку регулирования ввоза и вывоза продукции и т.д. Меры информационной поддержки позволят расширить участие предпринимательских структур Туркменистана в международных альянсах и глобальных производственных цепочках и соответственно повысить



уровень конкурентоспособности национального бизнеса в условиях открытой экономики страны. В данном аспекте было бы целесообразно не только создать в Туркменистане специализированный и ориентированный на бизнес-структуры веб-сайт, но и обеспечить с одной стороны, относительно недорогой доступ к нему всех зарегистрированных на данном сайте представителей бизнеса, а с другой стороны – принять меры по проведению тренингов и обучающих семинаров по использованию интернет-ресурсов в развитии, например, электронной торговли.

Безусловно, государство играет важную роль в обеспечении поддержки повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Тем не менее, предпринимательству не следует занимать выжидательную позицию, тем более, что государственной поддержки может и не быть. Практика показывает, что многие успешные и самодостаточные предпринимательские структуры, адаптируя международный опыт управления финансами и кадрами и самостоятельно разрабатывая стратегические планы развития, отражающие современные экономические реалии, используя инновационные информационные и производственные технологии, смогли продемонстрировать высокий уровень своей конкурентоспособности и стать ключевым звеном глобальных производственных цепочек. Важно заметить, что владельцы этих предприятий, оставаясь собственниками, передали менеджмент семейного бизнеса не по наследству, а соответствующим управленческим структурам транснациональных компаний, которые формируют глобальные производственные цепочки.

Таким образом, перспективы вступления Туркменистана во Всемирную торговую организацию и последующее открытие национального рынка для зарубежных компаний диктует необходимость своевременной разработки системы мер, ориентированных на повышение конкурентоспособности национальных предпринимательских структур. Рост конкурентоспособности малого и среднего бизнеса в условиях интеграции экономики страны в мирохозяйственные связи обеспечит рост валового национального продукта и создание дополнительных рабочих мест. Весьма важно не только разработать меры государственной поддержки повышения конкурентоспособности национального бизнеса, которые носили бы систематизированный, последовательный и взаимосвязанный характер, но и одновременно сформировать необходимую институциональную базу для практического осуществления таких мер.

**Используемые источники**

1. Р. Комаров. Итоги года и приоритеты дальнейшего развития Туркменистана //Нейтральный Туркменистан. Ашхабад. – 2014. – № 18 (22276).
2. Летопись эпохи могущества и счастья – год 2013. 11. Финансово-экономический сектор // Нейтральный Туркменистан, Ашхабад. – 2014. – № 27 (22285).
3. [http://www.ambturkm.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=224:2011-03-30-06-08-16&catid=2:2011-02-18-13-16-36&Itemid=2](http://www.ambturkm.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=224:2011-03-30-06-08-16&catid=2:2011-02-18-13-16-36&Itemid=2).
4. [http:// http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27](http://http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27).
5. [http:// http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27](http://http://www.turkmenembassy.ru/?q=node/27).
6. [http://www.cbt.tm/ru/news/01\\_predpr.html](http://www.cbt.tm/ru/news/01_predpr.html).

**Ханнанов М. М.**

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,  
КГАУ (г. Казань)  
e-mail: marchan1@mail.ru*

## **Проблемы методологии исследования рисков и их оптимизации**

*В работе рассматриваются проблемы сущности, видов, оценки и минимизации рисков, анализ экономического содержания неопределенности и риска, необходимость учета рисков при принятии решений в условиях рынка на всех уровнях экономики и, прежде всего на уровне хозяйствующих субъектов. Рассмотрены мероприятия по снижению уровня рисков событий и обеспечению их экономической безопасности, выявление тенденций развития предпринимательских рисков, способов обеспечения их экономической безопасности, поскольку неотъемлемыми факторами риска являются неопределенность, вероятность и действие.*

**Ключевые слова:** *предпринимательские риски, обеспечение экономической безопасности, снижение уровня рисков событий, управление рисками.*

**Khannanov M. M.**

*PhD (Economics), Senior lecturer,  
KSAM (Kazan)*

## **Problems of research methodology and risk optimization**

*This paper considers the problem of the essence, species, assessment and minimization of risks, analysis of the economic content of uncertainty and risk, the necessity of accounting risks in decision-making in conditions of the market on all levels of the economy and, first of all on the level of economic entities. Describes the measures for reducing the level of risk events and economic security, the trends in development of business risks, ways of ensuring economic security, because of the inherent risk factors are uncertainty, probability and effect.*

**Keywords:** *entrepreneurial risk, economic security, reducing the level of risk events, risk management.*

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная или коммерческая деятельность невозможна без рисков. Нормальный ход экономического развития требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации», которая обеспечивает каждому субъекту возможность занять позиции в такой зоне

хозяйствования, в которой степень риска отвечает его наклонностям и личным качествам. Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

Существование неопределенности и риска является неотъемлемым компонентом предпринимательства и выступает фактором движения рыночной экономики как системы. Современная рыночная экономика функционирует так, что постоянно изменяются условия хозяйственной деятельности, рыночная конъюнктура, поведение субъектов рынка. В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции предпринимательская деятельность невозможна без рисков. Однако и отсутствие риска, то есть опасности наступления непредсказуемых и нежелательных для субъекта предпринимательской деятельности последствий его действий, в определенной мере снижает ее динамичность и эффективность. Поэтому обеспечение конкурентоспособности требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации», позволяющей каждому субъекту выбрать соответствующую зону хозяйствования. Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным фактором движения предпринимательской сферы экономики. Свойственное рыночной экономике наличие предпринимательских рисков делает необходимым обеспечение их экономической безопасности<sup>1</sup>.

Проблема сущности, видов, оценки и минимизации риска имеет важное значение в теории и практике управления. Анализ экономического содержания неопределенности и риска продиктован необходимостью учета этих факторов при принятии решений в условиях рынка на всех уровнях экономики и, прежде всего на уровне хозяйствующих субъектов.

Наиболее сложным и трудоемким приемом управления риском являются мероприятия по снижению уровня рисков событий и обеспечению их экономической безопасности. Снижение риска возможно за счет управления риском, которое предполагает его выявление и оценку, а также использование таких процедур и методов управления, которые обеспечивали бы экономическую безопасность рисков<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Арлюкова И.О., Цветкова Е.В. Риски в экономической деятельности. – М.: Знание, 2007.

<sup>2</sup> Антышева Е.Р. Политика управления финансовыми рисками на предприятии // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 4. – С. 10–14.

Переход России к рыночной экономике, возрождение предпринимательства породило актуальную научную проблему – выявление тенденций развития предпринимательских рисков, способов обеспечения их экономической безопасности. В связи с этим перед руководителем стоит ряд проблем, связанных с экономической безопасностью предпринимательских рисков в условиях современной российской экономики, в ряд наиболее актуальных.

Следовательно, неотъемлемыми факторами риска являются неопределенность, вероятность и действие.

Неопределенность является объективной формой существования экономической деятельности. Ее суть проявляется в том, что экономическая деятельность осуществляется в условиях неоднозначности протекания реальных социально-экономических процессов, разнообразия способов и вариантов развития экономической системы, многообразия возможных состояний и ситуаций реализации решения. Практически в момент принятия решения невозможно получить полные и точные сведения о вариантах реализации решения, обо всех действующих или потенциально возможных проявлениях внутренних или внешних факторов, оказывающих влияние на результат. Таким образом, существует неустранимая неопределенность, а экономическая деятельность, осуществляемая в таких условиях, всегда связана с возможностью неблагоприятного исхода, т.е. риск никогда не бывает нулевым.

Важная роль принадлежит изучению второй стороны риска – вероятности. В ее основу легла теория вероятностей, открытая французскими математиками Блезом Паскалем и Пьером де Ферма в 17-ом веке. Используя теорию вероятностей человек, впервые смог в ситуации с неоднозначно определенным исходом принимать решения и предвидеть будущее с помощью чисел. Определенное влияние на управление риском оказало открытие Якобом Бернулли закона больших чисел и разработка методов статистической выборки, а также открытие Абрахамом де Муавром формы нормального распределения и средне квадратичного отклонения от средней. Эти понятия и в настоящее время являются важнейшими инструментами управления риском. Термин вероятность позволяет количественно сравнивать события по степени их возможности, в зависимости от частоты наступления события. Вероятностью события является определенное число, которое тем больше, чем более возможно событие. Очевидно, что более вероятным считается то событие, которое происходит чаще<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Романов В.С. Понятие рисков в экономической деятельности. – М. ИНФРА-М, 2001.

Авторы, исследующие вероятность, выделяют субъективную и объективную вероятность. Концепция объективных вероятностей строится на интерпретации понятия вероятность как предельного значения частоты при бесконечно большом числе экспериментов, и оценка вероятности производится посредством вычисления частоты, с которой происходит данное событие. Точность измерения объективных вероятностей зависит от объема статистических данных и возможности использования для будущих событий. Вместе с тем, во многих случаях при принятии решений невозможно охватить весь массив событий, в этом случае вступает в силу субъективное мнение или экспертная оценка, то есть субъективная вероятность.

Третьей стороной риска является то, что риск выступает результатом какой-либо деятельности. Коммерческая структура, выбирая стратегию развития и пути достижения целей, опирается на процесс планирования и прогнозирования, основанных на методах учета и управления риском, возникающих в процессе осуществления коммерческой деятельности. Однако не исключением является ситуация потери своих средств, т.е. получения суммы меньше запланированной, что является следствием неопределенности ситуации, в которой действует предприятие. В ходе реализации принимаются решения, вероятность успешной реализации которых зависит от множества факторов, воздействующих на предприятие как извне, так и изнутри, т.е. в такой ситуации и возникает понятие риска.

В зависимости от времени, места и внешних условий после возникновения рискового события возможны три различных результата для субъекта (физического или юридического лица), вовлеченного в это явление или процесс: убытки (ущерб, проигрыш); прибыль (выгода, выигрыш); отсутствие результата (нет ни прибыли, ни убытков).

Специфика экономического аспекта риска связана с тем, что риск, несмотря на ожидаемый финансовый выигрыш, отождествляется с возможным материальным ущербом, вызванным реализацией выбранного хозяйственного, организационного или технического решения, и/или неблагоприятным воздействием окружающей среды, включающим изменение рыночных условий, форс-мажорные обстоятельства и т.д.

Система рисков должна удовлетворять определенным критериям:

- Соответствие цели конкретной организации.
- Отношение к регулированию, т.е. деление на внешние и внутренние. Внешние риски могут быть только учтены в деятельности, а на внутренние может быть оказано воздействие путем их изучения и минимизации, а в некоторых случаях возможна и их ликвидация.

Исследование сущности финансовых рисков, выявлению их причин и классификацию проводили А. Маршалл, Дж. Кейнс, И. Шумпетер, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, К. Рэрхэд, С. Хьюс, Г. Клейнер, И. Балабанов, В. Гранатуров, М. Лапушта, В. Чернов, М. Рогов, О. Кандинская.

Проблемы методологии исследования рисков и их оптимизации освещался в трудах зарубежных ученых Г. Марковица, Ф. Модильяни, М. Кассела. Однако в России применение предлагаемых этими авторами приемов и методов управления рисками малоэффективно, в силу значительной динамичности внешней среды и несформированности рыночных структур. В последние годы ряд отечественных исследователей проблемы управления рисками, такие как С. Грядов, Г. Клейнер, В. Белолипецкий, Ю. Сотникова провели ряд работ, в которых прослеживается возможность использования различных методологий расчета и управления рисками. Но вместе с тем остается «широкое поле» для исследования этой проблемы. Необходимо решить задачи, требующие системного управления финансовыми рисками на уровне промышленных предприятий, которые помогут их адаптации к условиям рынка. Становится обязательным формирование действенного механизма управления рисками на уровне предприятий, который основывается на оптимальном сочетании различных инструментов риск-менеджмента, которые могли бы давать объективную информацию о степени рискованности хозяйствования.

#### **Используемые источники**

1. Антышева Е.Р. Политика управления финансовыми рисками на предприятии // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 4. – С. 10–14.
2. Арлюкова И.О., Цветкова Е.В. Риски в экономической деятельности. – М.: Знание, 2007.
3. Романов В.С. Понятие рисков в экономической деятельности. – М. ИНФРА-М, 2001.

**Хусейнова Д. К.**

*кандидат экономических наук,  
соискатель Российской академии предпринимательства  
e-mail: dilbar.k@mail.ru*

## **Роль и место российских и зарубежных дочерних банков в отечественной банковской системе**

*В условиях активного развития банковского сектора РФ и адаптации законодательства и технологий к зарубежной практике, возможность открытой конкуренции с иностранными кредитными институтами у отечественных банков почти отсутствует.*

**Ключевые слова:** *зарубежные дочерние банки; банковская система РФ; иностранный капитал; банковские технологии.*

**Huseinova D. K.**

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

## **Role and place of the Russian and foreign subsidiary banks in a domestic banking system**

*In the conditions of active development of the banking sector of the Russian Federation and adaptation of the legislation and technologies to foreign practice, possibility of an open competition with foreign credit institutes at domestic banks almost is absent.*

**Keywords:** *foreign subsidiary banks; banking system of the Russian Federation; foreign capital; bank technologies.*

В соответствии с особенностями законодательства РФ, в отечественной банковской системе функционируют только кредитные организации с участием иностранного капитала, поскольку открытие на территории РФ филиалов иностранных банков законодательно запрещено. Следует учитывать, что требования к созданию и деятельности кредитных организаций с иностранными инвестициями и филиалов иностранных банков определены Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»<sup>1</sup>. Размер (квота) учас-

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Ведомости съезда народных депутатов РСФСР от 6 декабря 1990 г. № 27 ст. 357.



---

---

тия иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации на сегодняшний день составляет 50%.

Интенсивность и скорость, с которыми иностранные банки в последнее время овладевают российским финансовым рынком, требуют углубленного исследования вопросов, связанных как с присутствием, так и с возможными направлениями влияния этих банков на развитие национальной банковской системы и экономики в целом. Учитывая зарубежный опыт, присутствие иностранных банков в России можно считать следствием таких процессов в мировой системе ведения хозяйства, как международной интеграции и глобализации.

На сегодняшний день, доля зарубежных дочерних банков сохраняется на стабильно высоком уровне, на 1 апреля 2013 года она сократилась до 26,48% по сравнению с 27,04% на 1 января 2013 года <sup>2</sup>.

В тоже время, динамическое вхождение России в мировое экономическое пространство и в международные финансовые структуры, приводит к активному проникновению иностранного капитала в отечественный банковский сектор.

Этот процесс несет в себе как позитивные, так и негативные тенденции, которые значительно влияют на финансовый рынок страны (таб. 1).

Основным преимуществом иностранных дочерних банков являются внедряемые технологии, что позволяет оптимизировать операционные расходы и снизить трудозатраты персонала. Кроме того, не менее заметной тенденцией, связанной с деятельностью иностранных кредитных организаций на территории РФ, является высокая квалификация менеджмента и опыт по внедрению новых банковских продуктов и услуг адаптированных под потребности рынка. Высокая клиентоориентированность позволяет зарубежным банкам даже при отсутствии гарантированного фондирования от государства, как это происходит в крупнейших отечественных банках, получить достаточную ликвидность для развития собственного бизнеса ежегодно расширяя территорию своего присутствия.

Традиционно транснациональные банки расширяют свое присутствие в национальных банковских сферах путем реализации операций слияния и приобретения банковских учреждений с национальным капиталом.

Вопрос возможности использования иностранного капитала для наращивания объема капитализации банковской системы является

---

<sup>2</sup> Данные Банка России «Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 01.04.2013 [[http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/print.asp](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp)].

**Позитивные и негативные тенденции вхождения иностранного капитала в банковскую систему России**

Положительные тенденции	Негативные тенденции
Привлечение иностранных инвестиций и расширения ресурсной базы банков	Вывоз капитала в виде прибыли за пределы государства
Минимизация банковских рисков через территориальную диверсификацию иностранного капитала	Ограничение суверенитета в денежно-кредитной политике и перспектив реализации национальных экономических приоритетов
Рост конкуренции, снижение уровня стоимости банковских услуг	Постепенное вытеснение из отдельных сегментов рынка банковских услуг банков с национальным капиталом
Заимствование международного опыта банковского менеджмента и инновационных банковских технологий	
Предоставление спектра качественных банковских услуг	Риск наращивание спекулятивной деятельности
Повышение квалификационного уровня банковского персонала	Засилье в топ-менеджменте банков иностранных специалистов, которые имеют корпоративные интересы
Изменения в банковском надзоре, связанные с адаптацией национального законодательства с рекомендациями Базельского Комитета	Низкая адаптивность действующей законодательной базы международным стандартам регулирования банковского капитала

сегодня актуальным и проблемным. Однако необходимо иметь в виду, что в случае, если главный акцент будет делаться на внешнюю сферу финансирования, спустя некоторое время банковский сектор России может попасть под иностранный контроль. Так произошло в некоторых странах Восточной Европы (Польша, Венгрия, Болгария), в результате снятия ограничений, частица иностранных банков составляет 70–80% банковского капитала этих стран.

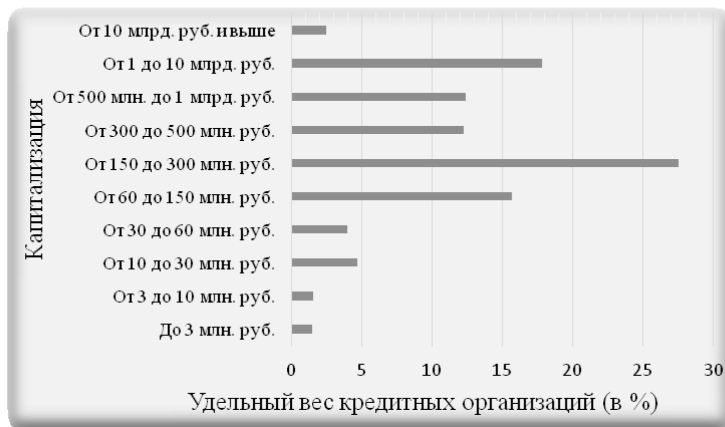
Обеспечение необходимой капитализации банков на уровне, адекватном потребностям трансформационной экономики, является в настоящее время важным заданием для банковской системы на ближайшие годы, поскольку капитальная база отечественных банков и всей банковской системы остается недостаточной. Недокапитализация отечественных банков отображает недокапитализацию экономики в целом, поэтому необходима разработка системы мероприятий по регуляции потоков иностранного капитала.

Как свидетельствует мировой опыт, экономика ни одной страны не смогла полноценно функционировать, изолируя себя от мировой экономической системы. Именно поэтому, сегодня научные исследования специалистов и практиков сосредоточены на вопросах усовер-

шенствования<sup>3</sup> и повышения рентабельности капитала отечественных банков.

По состоянию на 01.07.2013<sup>4</sup> почти 14% банков РФ по итогам первого полугодия 2013 года являются убыточными. 123 банка суммарно потеряли почти 11 миллиардов рублей. Рентабельность собственного капитала отечественных банков заметно уступает зарубежным кредитным организациям, однако именно этот финансовый показатель определяет эффективность работы бизнеса; показывает отдачу для собственников банка для вложенного капитала.

С 01.01.2015 года, минимальный размер капитала банка должен составлять 300 млн. руб., тогда как в соответствии со статистическими данными Банка России по состоянию на 01.11.2013 этому показателю удовлетворяют лишь 45% кредитных организаций РФ. Более наглядно это можно увидеть на рисунке 1<sup>5</sup>.



**Рис. 1. Группировка действующих кредитных организаций РФ по величине зарегистрированного уставного капитала в 2013 году (за исключением декабря 2013 года)**

<sup>3</sup> Kuchina N. The Banking Sector of the Russian Far East and Methods of Investments to the Credit Institutions made by Non-residents [http://www.eurasiahub.org/].

<sup>4</sup> Прим. автора. Данные взяты из официальной отчетности по форме 102 «Отчет о прибылях и убытках», форме 134 «Расчет собственных средств (капитала)», а при её отсутствии на сайте ЦБ РФ и официальном сайте коммерческого банка — из публикуемой формы баланса на 01 июля 2013 года или ежеквартального отчета по ценным бумагам. Рентабельность капитала рассчитана в процентах как отношение прибыли к капиталу.

<sup>5</sup> Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала в 2013 году (за исключением декабря 2013 г.) [http://www.cbr.ru/statistics/p].

В этой связи считаем, что, учитывая реалии современного развития банковской системы, большинству отечественных банков просто «жизненно» необходимо наращивать собственную капитализацию, либо путем присоединения к более крупным кредитным организациям, либо реорганизации в форму небанковских кредитных организаций или микрофинансовых организаций. Кроме того полагаем, что прямое участие в капиталах отечественных кредитных организаций, равно как и отмена запрета на открытие филиалов кредитных организаций на территории РФ просто необходима.

Полагаем, что запрет на открытие филиалов иностранных банков, был инспирирован прежде всего в связи с отсутствием механизмов возможного контроля за их деятельностью. Во-вторых, учитывая низкую конкурентоспособность отечественной банковской системы, выход на рынок зарубежных банков может в принципе подорвать устойчивость отечественной банковской системы. В-третьих, ценовая политика зарубежных банков более лояльна по отношению к клиентам, разница в кредитных ставках между отечественными и зарубежными банками очевидна. А наличие инновационных технологий, новых видов банковских продуктов и сложноструктурированных финансовых инструментов в деятельности зарубежных банков, предопределяет необходимость комплексной модернизации отечественной банковской системы с целью ее более диверсифицированного развития в ближайшие годы.

Таким образом, ключевыми составляющими стратегии развития банковской системы России в современных условиях должно стать повышение эффективности бизнеса, включая снижение операционных издержек; повышение требований к качеству риск-менеджмента и уход из высокорисковых продуктовых и клиентских сегментов; развитие дистанционных каналов продаж и не декларативный, а реальный переход с продуктоориентированной модели бизнеса на клиентоориентированную. Данные задачи являются особенно актуальными в условиях активной интеграции западных банков в отечественную банковскую систему, а также расширения влияния небанковских кредитных организаций и микрофинансовых организаций.

#### **Используемые источники**

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»// Ведомости съезда народных депутатов РСФСР от 6 декабря 1990 г. № 27 ст. 357.

2. Данные Банка России «Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 01.04.2013 [[http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/print.asp](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp)].
3. Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала в 2013 году (за исключением декабря 2013 г.) [<http://www.cbr.ru/statistics/p>].
4. Kuchina N. The Banking Sector of the Russian Far East and Methods of Investments to the Credit Institutions made by Non-residents [<http://www.eurasiahub.org/>].

**Шакирханов Б. Р.**

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

## **Поведенческие аспекты предпринимательства и их роль в развитии инноваций**

*Вопросы поведенческих аспектов предпринимательской деятельности продиктованы законами бизнеса и необходимостью его развития в рамках цивилизованных норм и правил рынка. Однако, как и любая открытая система, бизнес достаточно восприимчив к любым негативным проявлениям рыночных сил и административным воздействием на него со стороны государства и власти.*

**Ключевые слова:** *предпринимательство; поведение; рынок; риски.*

**Shakirtkhanov B. R.**

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

## **Behavioural aspects of business and its role in development of innovations**

*Questions of behavioural aspects of business activity are dictated by laws of business and need of its development within civilized norms and rules of the market. However, as well as any open system business is rather susceptible to any negative manifestations of market forces and administrative impact on it from the state and the power.*

**Keywords:** *business; behavior; market; risks.*

Поведение предпринимателя на рынке продиктовано существующими условиями для развития бизнеса, что и определяет прозрачность конкуренции на региональном или даже страновом уровне. Чувствительность рыночной среды формирует риски, которым могут быть подвержены любые участники рынка. Модель поведения бизнеса продиктована не только экономическими, но и политическими причинами. Заинтересованность государства в развитии бизнеса стимулирует приток иностранных инвестиций, создает благоприятный деловой климат в стране.

Отметим, что еще Андерсон Х., Харди Дж. и Уэст М.<sup>1</sup> определили четыре важных фактора, которые позволяют предпринимателям

---

<sup>1</sup> Anderson N.R., Hardy G, & West M.A. Innovative teams at work. Personnel Management. – 1990. – 22(9). – PP. 48–53.

---

---

быть достаточно динамичными для изменений на уровне всей организации: это видение, безопасность участия, подходящий климат для совершенствования, поддержка нововведений (инновационность).

Видение связано с целевыми ориентирами предпринимательских структур, их системной стратегии. При этом могут быть сформулированы и отдельные задачи, позволяющие ясно представить будущие цели для развития.

Безопасность обусловлена сложившейся атмосферой в бизнес-сообществе, включая наличие рисков, рабочей атмосферы и в целом доверия между коллективом предпринимателей.

Бизнес-климат, является своего рода индикатором предпринимательской среды, поскольку только в условиях благоприятной рабочей обстановки могут быть реализованы «прорывные» идеи с одновременным сохранением качества.

И наконец, инновационность, подразумевает готовность предпринимателей к воплощению новых идей при наличии необходимых ресурсов и времени.

Предпринимательство как единая система бизнеса подчинена общесистемному разумному поведению, что в конечном итоге и определяет ее целостность в обществе. При этом под разумным поведением понимается способность предпринимательства адекватно отвечать (реагировать) на вызовы, или, другими словами, способность выявлять и решать проблемы, понимаемые как отклонения от норм<sup>2</sup>.

Как подчеркивают представители немецкой научной мысли, даже современная экономическая теория не изучает вымышленного «homo economicus», движимого исключительно экономическими мотивами, т.е. одним стремлением получить наибольшую денежную выгоду<sup>3</sup>. В контексте анализа поведения предпринимателей подчеркивается, что реальные причины, мотивы и цели его деятельности значительно шире и богаче.

Приведенные выше научные взгляды позволяют утверждать, что поведение предпринимательства продиктовано не только стремлением извлечь прибыль, но и мотивами по созданию нового продукта, способного удовлетворить потребности общества в рамках новых технологий и знаний. Именно внедрение новых технологий и знаний позволяют добиться мультипликационного эффекта для смежных отраслей и экономики в целом.

---

<sup>2</sup> Франчук В.И. Теоретико-методологические основы общей теории социальных организаций. Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – М.: МГСУ, 2002. – С. 3.

<sup>3</sup> Людвиг фон Мизес. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М.: Экономика, 2000. – С. 62–63.

Большинство современных исследований зарубежных авторов, описывающих поведение предпринимателей в открытой рыночной среде сегодня связано с поиском их отличительных особенностей от других разновидностей бизнеса.

Понятие «предпринимательские намерения» получило свое развитие в научной мысли именно в процессе изучения социальных мотивов между индивидуумом на рынке и конкретной ситуации с учетом динамики и ключевых целей бизнеса. Важно учитывать, что именно предпринимательство отражает сложную структуру взаимодействия между индивидом и рынком, ориентируясь на его конечные запросы. Чем ближе предприниматель понимает запросы рынка, тем ниже угрозы и риски для реализации его бизнеса. Таким образом, именно фактор риска, будет определять поведение предпринимателя в рыночной среде. Стремление снизить или минимизировать риск, неизбежно заставляет изменять модель ведения бизнеса, дальнейшее развитие которого также позволяет прогнозировать возможную прибыль или убыток.

Научные дискуссии <sup>4</sup> в отношении основных атрибутов, форм поведения и личных качеств успешных предпринимателей, позволили выделить 14 важнейших характеристик, определяющих возможность снижения неопределенности и риска для развития бизнеса:

1. Сила и энергия
2. Самоуверенность
3. Высокая инициатива и личная ответственность
4. Внутренний контроль
5. Отсутствие двусмысленности
6. Отсутствие страха неудачи
7. Умеренный риск аппетит (возможность принятия риска)
8. Долгосрочность цели бизнеса
9. Отношение к прибыли как к возможности для развития
10. Получение обратной связи от рынка
11. Непрерывное решение основных проблем
12. Использование любых возможных ресурсов для роста
13. Наличие внутренних стимулов
14. Ясные целевые ориентиры

Например, более 20 лет назад при исследовании поведения ирландских предпринимателей <sup>5</sup>, Бэтс выделил в качестве базовых харак-

---

<sup>4</sup> Timmons J.A., Smollen L.E., Dingee, A.L. *New Venture Creation: A Guide to Entrepreneurship*. 2<sup>nd</sup> edition. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1985.

<sup>5</sup> Bates T. *Entrepreneur human capital inputs and small business longevity // Review of Economic Statistics*. – 1990. – 72 (4). – 551–559.



теристик поведения — достижение поставленной цели, настойчивость и уверенность в конкретном бизнес направлении, а также наличие внутреннего контроля за достижением поставленной цели.

Не менее существенным элементом успешной предпринимательской деятельности является возможность снижения риска неудачи в случае возникновения угрозы бизнесу. Фактор страха несет в себе риски неудачи и потери для предпринимателя, подчеркивал Картер<sup>6</sup> в своих научных трудах, посвященных исследованию поведения предпринимательства в инновационных стартап проектах. Автор был убежден, что высокая мотивация для достижения цели в бизнесе является основной движущей силой для его развития, при этом страх представляет собой не только вероятность возникновения непредвиденного риска, но и мощным катализатором для его предотвращения. Следовательно поведение предпринимателя в условиях рыночной среды определяет вероятность достижения цели бизнеса и возможность по снижению рисков.

Айзенхардт<sup>7</sup> исследуя поведенческие мотивы предпринимательства, выделял в качестве базовых характеристик гибкость и уверенность в удачном завершении проекта или бизнес-инициативы. Автор склонялся к мысли о том, что подсознательно «программируя» положительный эффект от завершения проекта, его успех фактически предопределен. Положительный результат всегда сопряжен с неопределенностью, что формально закреплено в теории вероятности относительно возможных исходов для любых событий. Вместе с тем, Айзенхардт утверждал, что психологический фактор настройки на положительный эффект имеет не меньшее воздействие чем сами события определяющие результат их исхода. Таким образом, формализуя указанную гипотезу мы можем сделать вывод о том, что влияние психологического фактора на поведение предпринимателя в открытой рыночной среде определяется не только внутренними, но и внешними факторами, основным из которых является бизнес климат, существующий на рынке.

В тоже время, как полагал Гамперт<sup>8</sup>, фактор внутреннего контроля преобладает в том случае, когда другие мотивы в поведении не рабо-

---

<sup>6</sup> Carter N.M. The role of risk orientation on financing expectations in new venture creation: Does sex matter? In Bygrave, W.D. et al. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* 2002. — PP. 170–181.

<sup>7</sup> Eisenhardt K.M., Schoonhoven C.B. Organizational growth: Linking founding team, strategy, environment, and growth among U.S. semiconductor ventures, 1978–1988». *Administrative Science Quarterly*. — 1990. — 35. — 504–529.

<sup>8</sup> Gumpert D.E. *How to Really Create a Successful Business Plan*, 4<sup>th</sup> edition. New York, NY: Inc. — 2003.

тают. Основной фокус внутреннего контроля автор связывал с возможностями бизнес планирования для достижения поставленной цели. Таким образом контроль за его результатами и определяет мотивы поведения предпринимателя в условиях рисков и неопределенности. Для чего же необходим предпринимателю бизнес план?

Во-первых, тщательная подготовка бизнес-плана дает предпринимателю уверенность в собственных силах с целью изучить последствий использования различных стратегий и тактик, а также определения операционных затрат для реализации собственного проекта. Тиммонс<sup>9</sup> отмечал, что основным мотивом поведения начинающих предпринимателей является быстрое извлечение прибыли, расчеты по планированию которой весьма трудоемки и не стоят затраченного времени. Однако впоследствии именно четко продуманный план определяет успешность проекта и уверенность предпринимателя в его завершении (внутренний мотив).

Во-вторых, бизнес-план широко используется в качестве скринингового инструмента для потенциальных инвесторов и с этой точки зрения уже представляет собой некий элемент институционального давления на предпринимателей для получения гарантированного финансирования, будь то кредит или просто частная инвестиция<sup>10</sup>. Бизнес-план необходим предпринимателям для запуска внутреннего механизма сбережений и общего контроля за потенциальными издержками и расходами. Например, венчурное инвестирование впринципи невозможно без формализованного бизнес плана, предполагающего расчет свободных денежных доходов на перспективу реализации проекта. Таким образом, бизнес-план выполняет не только функцию внутреннего контроля для организации бизнеса, но и формализует его цели выраженные в конечных денежных потоках по итогам реализации проекта.

Таким образом, различные модели поведения бизнеса обусловлены различными факторами, определяющие условия для развития предпринимательства. Влияние психологического фактора на поведение предпринимателя в открытой рыночной среде определяется не только внутренними, но и внешними факторами, основным из которых является бизнес-климат, существующий на рынке. Наличие формализованного бизнес-плана позволяет отчасти локализовать существующие проблемы в условиях рисков и неопределенности.

---

<sup>9</sup> Timmons J.A., Smollen L.E, Dingee, A.L. New Venture Creation: A Guide to Entrepreneurship. 2<sup>nd</sup> edition. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1985.

<sup>10</sup> Honig B., Karlsson T. Institutional forces and the written business plan // Journal of Management. – 2004. – 30. – P. 29–48.

**Используемые источники**

1. Anderson N.R., Hardy G, & West M.A. Innovative teams at work. *Personnel Management*. – 1990. – 22(9). – PP. 48–53.
2. Балабанова А.В. Переход к социально-ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // *Ж. Человек и труд*. – 2006. – № 4.
3. Балабанова А.В., Усенко Е.Д. Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла // *Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. научных трудов. Вып. XII* – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2011. – С. 48–60.
4. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский). – М.: АП «Наука и образование», 2005.
5. Балабанов В.С., Кириллов В.Н., Юлдашев Р.Т. Методика преподавания экономических дисциплин. – М.: АНК ИЛ, 2000.
6. Франчук В.И. Теоретико-методологические основы общей теории социальных организаций. Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – М.: МГСУ, 2002. – С. 3.
7. Людвиг фон Мизес. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М.: Экономика, 2000. – С. 62–63.
8. Timmons J.A., Smollen L.E, Dingee, A.L. *New Venture Creation: A Guide to Entrepreneurship*. 2<sup>nd</sup> edition. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1985.
9. Bates T. Entrepreneur human capital inputs and small business longevity // *Review of Economic Statistics*. – 1990. – 72 (4). – 551–559.
10. Carter N.M. The role of risk orientation on financing expectations in new venture creation: Does sex matter? In Bygrave, W.D. et al. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 2002*. – PP. 170–181.
11. Eisenhardt K.M., Schoonhoven C.B. Organizational growth: Linking founding team, strategy, environment, and growth among U.S. semiconductor ventures, 1978–1988». *Administrative Science Quarterly*. – 1990. – 35. – 504–529.
12. Gumpert D.E. *How to Really Create a Successful Business Plan*, 4<sup>th</sup> edition. – New York, NY: Inc., 2003.
13. Honig B., Karlsson T. Institutional forces and the written business plan // *Journal of Management*. – 2004. – 30. – P. 29–48.

**Шарифьянова З. Ф.**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы и кредит»,  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
филиал (г. Уфа)  
e-mail. Sh\_z\_f@mail.ru*

## **Синергетика взаимодействия отечественного банковского и страхового рынков**

*В статье на основе оценки современного состояния страхового рынка обосновывается гипотеза о том, что инновационные страховые продукты банко страхования обеспечат синергетический эффект как для отечественного страхового рынка, так и для банковской сферы.*

**Ключевые слова:** *страховой рынок, страховые продукты, банковские риски, банко страхование, синергетика взаимодействия, драйвер развития.*

**Sharifianova Z. F.**

*PhD (Economics), associate professor of the Finance  
and credit department, Ufa branch of the Financial University*

## **Interaction synergetics domestic banks and insurance markets**

*In article on the basis of an estimation of a modern condition of the insurance market the hypothesis that innovative insurance products bancassurance will provide synergetics effect as the domestic insurance market, and for bank sphere is proved.*

**Keywords:** *the insurance market, insurance products, bank risks, bancassurance, interaction synergetics, the development driver.*

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы развития банковского сектора страховых услуг, от которого зависит развитие отечественного рынка страхования. Вместе с тем потенциал банко страхования сейчас используется не полностью, многие компании рассматривают его только как вид обязательного страхования кредитных программ банков, не учитывают всех возможностей страхования банковских рисков. Насколько эффективно применение страхования для снижения банковских рисков? Применимо ли банко страхования к инновационным банковским услугам? Как осуществлять эффективное взаимодействие институтов банковского и страхового рынка для

---

---

достижения синергетического эффекта развития? Эти и другие вопросы представляют несомненное практическое значение при рассмотрении проблематики трендов развития страхового рынка РФ.

В 2013 году отечественный страховой рынок продемонстрировал снижение темпов развития, так по предварительным итогам относительный показатель прироста страхового рынка составит всего около 13% от уровня 2012 г. (согласно данным компании КПМГ объем составит 930 млрд. руб., а СБРФР опубликовала данные, согласно которым сборы страховых премий за 9 месяцев 2013 г. составили 685 млрд. руб.), что на 5,7% ниже темпов роста рынка в 2012 г.

Основными факторами снижения темпов развития в 2013 г. можно считать фактический провал сектора «автострахования». Так же снижение наблюдается в таких сегментах страхового рынка, как ДМС, ОС ОПО, ОС ГОП и пр. Такое развитие страхового рынка обусловлено воздействием следующих групп факторов:

- факторами внутренних изменений отечественного страхового рынка (изменения законодательства и т.п.),
- внешними по отношению к страховому рынку факторами: замедление роста российской экономики, темпов роста промышленного производства и инвестиций в основной капитал.

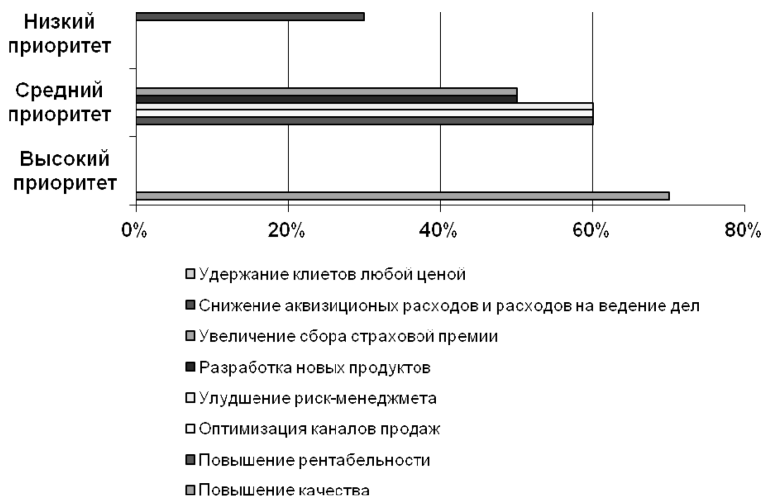
Замедление темпов прироста страхового рынка вызвала необходимость переориентации большинства ведущих отечественных страховых компаний.

Если ранее наблюдалась концентрация усилий направленных на рост абсолютного значения получаемой выручки продаж страховых услуг, то сейчас можно отметить концентрацию на росте прибыли. Причем рост прибыли основан на реализации потенциала таких факторов как:

- повышение качества предоставляемых страховых услуг;
- оптимизация каналов продаж;
- повышение доли инновационных страховых продуктов в портфелях услуг страховых компаний.

Этому способствует влияние нескольких факторов:

- Фактор 1: проявление тренда невысокого темпа прироста ВВП РФ, что, в свою очередь, провоцирует сокращение инвестиций в производство и строительство. В результате в среднесрочной перспективе следует учитывать возможность уменьшения денежных потоков в сфере страхования имущества юридических лиц;
- Фактор 2: прогнозируемое снижение роста реальной заработной платы населения РФ окажет отрицательное влияние на



**Рис. 1. Приоритеты усилий отечественные компаний**

Источник: Результаты опроса, приведенные в исследовании компании КПМГ «Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году. Июнь 2013 г.»

несколько сегментов страхового рынка: страхование имущества физических лиц и страхование в сфере туризма;

- Фактор 3: прогнозируемое снижение роста объемов банковского кредитования. В результате в среднесрочной перспективе следует учитывать возможность уменьшения денежных потоков в сфере страхования жизни и автокаско.

Таким образом, можно констатировать, что дальнейший тренд развития страхового рынка будет связан с практикой внедрения инновационных страховых услуг и оптимизированием каналов продаж. В этой связи представляется перспективным такой сегмент страхового рынка как банкострахование.

Концепция банкострахования (bancassurance) сформировалась в конце 70-х годов XX века во Франции. Ее суть заключается в применении технологии «одного окна» в отношении банковских и страховых услуг, при этом себестоимость распространения страховых продуктов через банковские каналы была ниже на 30%–50%, чем при классических способах реализации [1].

В результате произошла трансформация каналов распространения страховых продуктов в сторону банковских каналов, причем это относится к большинству стран ЕС (см. рис. 2).

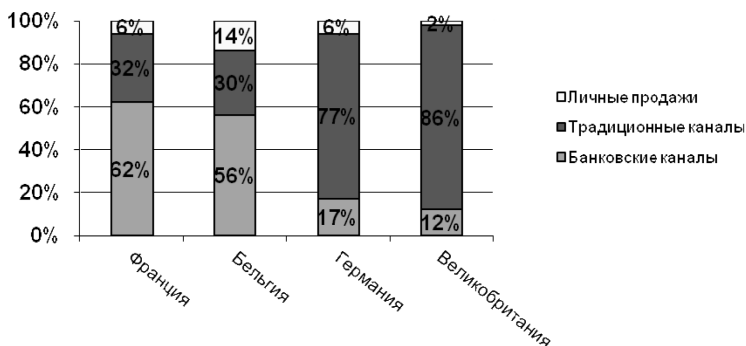


Рис. 2. Оценка рыночной доли каналов распространения в странах ЕС, в %

Как видно из рисунка 2 использование банкострахования неоднородно, но при этом всегда соблюдался и главный рыночный принцип – свобода выбора потребителя в приобретении страхового продукта.

Успешная практика применения банкострахования привела к расширению ассортимента предлагаемых страховых услуг в данной сфере и в результате в современной международной страховой практике были выработаны стандартные условия предоставления услуг страхования в банковской сфере. К стандартным страховым услугам можно отнести следующие услуги: страхование депозитов, страхование банковских кредитов, страхование электронных и компьютерных преступлений, страхование эмитентов пластиков карт.

Так же активно применяется такой страховой продукт как полис комплексного страхования – BBB (Bankers Blanket Bond).

Банкострахование является достаточно специфическим видом страхования. Для России данный вид страхования не имеет проработанной законодательной основы, что на практике приводит к взаимным претензиям сторон страховых правоотношений. В России проводится страхование в банковской сфере по следующим направлениям: страхование банковского кредита, страхование залога, страхование ипотечного кредитования, страхование недвижимого имущества заемщика (залог по ипотеке), страхование ответственности заемщика перед третьими лицами (при эксплуатации помещений), страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование потребительского кредита.

На российском рынке деятельность банкострахования представлено следующими видами: розничное банкострахование, корпоративное страхование (в том числе автострахование, потребительские кредиты в области личного и имущественного страхования), страхование банковских рисков и страхование клиентов.

В современной российской практике все чаще можно наблюдать факты активизации кооперационных отношений между банком и страховой фирмой:

- Крупные российские банки активно создают собственные страховые компании для деятельности на страховом рынке, наиболее показательный пример СК «Согаз», которая первоначально представляла собой кэптивную компанию, к концу 2013 г. при активной поддержке таких банков как «Газпромбанк», «Россия» стала одной из ведущих страховых групп.
- Российские банки выкупают доли в акционерном капитале страховых компаниях. В качестве пример можно привести: СК РЕСО-Гарантия и КБ Юниструм Банк, СК Альфа Страхование и КБ Альфа Банк.
- Происходит полное слияние компаний; например в 2009 году между организацией Тройкой Диалог и Стандарт-Банком был завершен стратегический альянс.

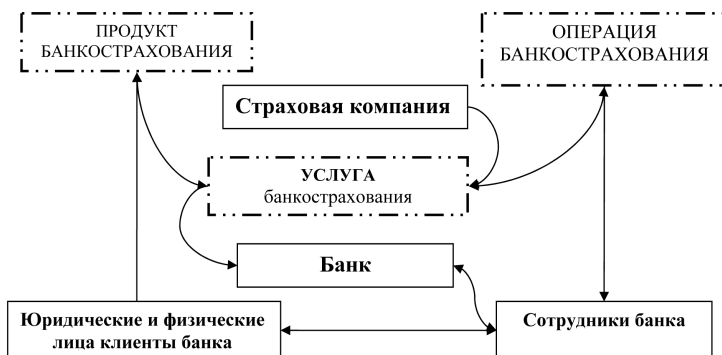
Таким образом, в результате взаимодействия современных банков и страховых компаний происходит их трансформация в универсальные страховые финансовые организации, которые могут предоставлять своим потенциальным потребителям довольно разнообразные виды страховых продуктов, услуг и технологий. Деятельность в сфере банкострахования можно выразить через такие понятия как: продукт, услуга и операции. Взаимосвязь понятий «операция банкострахования», «услуга банкострахования», «продукт банкострахования», представлена на рисунке 3.

Из рисунка 3 видно, что банк и страховая компания имеет линейку продуктов банкострахования предлагаемых (продающих) клиенту по средствам услуг, которые реализуются по средствам операций банкострахования. В свою очередь операций банкострахования, с помощью сотрудника банка оформляются документально и технологически и в результате юридические и физические лица, клиенты банка, приобретают продукт банкострахования.

Банкострахование как драйвер развития отечественного страхового и банковского рынка явление многоплановое и обладает как преимуществами, так и недостатками, основные из которых приведены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1 наиболее значимым эффектом от взаимодействия страховых компаний и банков выступает синергетический эффект. Следовательно, можно прогнозировать рост банкострахования в ближайшие несколько лет продолжится, при этом на рынке появится больше коробочных продуктов, нацеленных на разную аудиторию.





**Рис. 3. Взаимосвязь понятий «продукт», «услуга», «операция» в процессе банкострахования**

Источник: разработано автором.

*Таблица 1*

**Преимущества и недостатки использования банкострахования в качестве драйвер развития**

Преимущества	Недостатки
1. Расширения ассортимента портфеля предоставляемых услуг и потенциал получения дополнительного дохода страховых компаний и банков	1. Риски формирования резервов страховой компании
2. Оптимизация функционирования агентской сети страховых компаний и банков	2. Конфликт интересов при взаимодействии страховых компаний и банков
3. Оптимизация каналов продаж и повышение рентабельности страховой деятельности	3. Удорожание и взаимный повтор новых услуг страховых компаний и банков
4. Повышение конкурентоспособности страховых компаний и банков	4. Возникновение новых рисков при совместной деятельности страховых компаний и банков
5. Оперативный сбор информации о клиентах страховых компаний и банков	5. Контроль со стороны государственных надзорных органов.
6. Повышение уровня защиты от банковских рисков	6. Возможность ограничения принципов свободы выбора потребителя
7. Формирование синергетического эффекта <sup>1</sup> взаимодействия страховых компаний и банков	

Источник: разработано автором.

Таким образом, по результатам исследования, можно выделить следующие выводы:

- В последние годы наблюдается процесс интенсивной технологической модернизации страховой деятельности, связанный с

<sup>1</sup> Эффект синергизма (синергии) подразумевает ситуацию, когда общий результат превосходит сумму отдельных достижений, т.е. реализуется ситуация когда  $2 + 2 = 5$ .

повышением качества предоставляемых страховых услуг, оптимизации каналов продаж и повышения доли инновационных страховых продуктов в своих портфелях.

- Прогнозируется, что тренд развития страхового рынка будет связан с практикой внедрения инновационных страховых услуг и оптимизированием каналов продаж. В этой связи представляется перспективным такой сегмент страхового рынка как банкострахование.
- Процесс банкострахования происходит на базе банковских и страховых продуктов, услуг и операций. Каждая из участников такого взаимодействия занимается проведением определенного типа операций, которые серьезно отличаются как в законодательной сфере, так и в экономической составляющей. При этом участники согласно действующего законодательства могут осуществлять другой вид деятельности, кроме своей собственной. И как показывает международный опыт (Франция, Испания, Италия и т.д.) использование банкострахования позволяет объединить и дать новый импульс для развития этих сфер деятельности. Таким образом, реализуется синергетический эффект.
- В современных условиях, когда развитие страхового и банковского сектора происходит под влиянием жесткой конкуренции, страховым компаниям и банком необходимо сформировать взаимодействие для получения синергетического эффекта. В результате банки для обеспечения своего поступательного развития необходимо не только осуществляют традиционные банковские операции (открытие депозитов, предоставление кредитов, проведение расчетов), но и существенно расширяют линейку предоставляемых услуг за счет развития банкострахования, как для корпоративных клиентов, так и для населения.
- Банкострахование обладает рядом значительных достоинств по сравнению с традиционными формами страхового обслуживания:
  - 1) Повышение конкурентоспособности.
  - 2) Снижение себестоимости услуг.
  - 3) Повышение качество услуг.
  - 4) Получение синергетического эффекта.

**Используемые источники**

1. Адамчук Н.Г. Влияние кризиса еврозоны на тенденции развития страхового рынка ЕС // Страховое дело. – 2013. – № 10. – С. 40–48.
2. Исследование компании КПМГ «Вознаграждение за риск: рынок страхования в России в 2013 году. Июнь 2013 г.» // [http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S\\_FS\\_3r\\_2013.pdf](http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_3r_2013.pdf) [дата обращения 18.02.2014].
3. Матовников М. Мягкая посадка в новую реальность // Эксперт. – 2013. – № 15. – С. 50–53.

**Яхьяев М. А.**

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

**Гладков И. В.**

*кандидат экономических наук,  
соискатель Российской академии предпринимательства  
e-mail: gladkov09@ngs.ru*

## **Совершенствование практики выявления и предотвращения преднамеренного банкротства предприятий**

*Наиболее существенной проблемой в практике банкротства предприятий в РФ является необходимость идентификации его типологий, поскольку она позволяет выявить случаи умышленного, фиктивного или рейдерского типа банкротства. В сущности, все указанные разновидности мы можем смело определить в разряд преднамеренного банкротства, которое является достаточно распространенным явлением в нашей стране.*

**Ключевые слова:** *преднамеренное банкротство; типологии; рыночные условия; манипулирование; дискриминантный анализ.*

**Yakhjyaev M. A.**

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

**Gladkov I. V.**

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

## **Improvement of practice of identification and prevention of deliberate bankruptcy of the enterprises**

*The most vital issue in practice of bankruptcy of the enterprises in the Russian Federation is need of identification of its types as she allows to reveal cases of deliberate, fictitious or raider type of bankruptcy. In effect, we can safely define all specified versions in the category of deliberate bankruptcy which is rather widespread phenomenon in our country.*

---

**Keywords:** *deliberate bankruptcy; typology; market conditions; manipulation; discriminant analysis.*

Безусловно, ключ к пониманию причин банкротства лежит в наличии мотивации менеджмента, основных партнеров по бизнесу, акционеров и прочих заинтересованных лиц для его фактического возникновения. В связи с чем, в научной литературе <sup>1</sup> все чаще разрабатываются методики для минимизации последствий оппортунистического поведения менеджмента на основе механизмов комплаенс контроля. Их можно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, с точки зрения материального стимулирования, именуемого иногда как метод экономического характера, а во-вторых, с точки зрения деловой этики, когда могут быть использованы те же материальные санкции в случае несоответствия поведения менеджера интересам акционера. Систематизация мотивов и разработка механизма его выявления, определяет информационную платформу для предотвращения практики преднамеренного банкротства.

Каким же образом практика преднамеренного банкротства освещена в законодательных и нормативных актах в РФ и за рубежом. Достаточно точное толкование данного феномена мы можем встретить в отечественном законодательстве (ст. 14.12 Кодекса об административных правонарушениях РФ <sup>2</sup> и ст. 195–197 Уголовного кодекса РФ <sup>3</sup>), квалифицируемые как преднамеренное или фиктивное банкротство. Имущественная ответственность за преднамеренное банкротство предусмотрена и в ст. 10 Федерального Закона о банкротстве <sup>4</sup>. Однако, как свидетельствует практика <sup>5</sup>, лишь 5% возбужденных дел по данной статье заканчиваются вынесением обвинительного договора.

Вследствие чего, нам представляется, что российское законодательство не имеет реальных рычагов, позволяющих своевременно установить факт преднамеренного банкротства. В нашей стране разработаны и функционируют методические рекомендации для цели

---

<sup>1</sup> Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити, 2009. – С. 11.

<sup>2</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ//СЗ РФ от 7 января 2002 г. № 1 (часть I) ст. 1.

<sup>3</sup> Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ//СЗ РФ от 17 июня 1996 г. № 25 ст. 2954.

<sup>4</sup> Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»//СЗ РФ от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190.

<sup>5</sup> Экспертиза преднамеренного (фиктивного) банкротства // Автономная некоммерческая организация «Центр судебных экспертиз» [<http://sud-expertiza.ru/expertizi.php?p=52&m=2377>].

экспертизы практики банкротства<sup>6</sup>, в которых акцентируется внимание не только на проведении текущих операций юридических лиц, но и соответствия данных операций обычаям делового оборота. Поскольку, как показывает практика, большинство преднамеренных банкротств осуществляются под видом законных сделок и операций, а их фактическое выявление крайне затруднено по причине отсутствия единых подходов в системе финансового контроля и мониторинга в РФ.

С нашей точки зрения, существенным упущением вышеупомянутых методических рекомендаций является отсутствие научно-теоретического толкования заведомо невыгодных условий сделки, операции или транзакции, когда речь идет о международных расчетах. Ведь именно так называемая «маскировка» псевдолегальности операций и создает основу для преднамеренного банкротства, в связи с чем, сбор и систематизация доказательной базы существенно затруднены.

В основе выявления псевдолегальных операций лежит понятие «рыночные условия», практика «рыночных операций», «рыночные цены», отклонение от которых и будет являться индикатором, свидетельствующим о преднамеренном банкротстве. Анализ понятий рыночные сделки и рыночные операции в действующем законодательстве отсутствует, однако в Налоговом кодексе РФ<sup>7</sup> присутствует понятие сопоставимые сделки. В целях налогообложения сопоставимыми признаются сделки<sup>8</sup>, если они совершаются в одинаковых коммерческих и (или) финансовых условиях с анализируемой сделкой (п. 2 ст. 105.5 НК РФ). Однако, несмотря на столь детализированное толкование понятие рыночные условия не раскрывается в действующем законодательстве, поскольку его терминологическая конструкция значительно шире, а описание признаков носит

---

<sup>6</sup> Методические рекомендации по проведению финансово-экономической экспертизы, назначенной в ходе предварительного следствия, судебного разбирательства уголовных дел, возбужденных по признакам преступления, предусмотренного статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации, и методические рекомендации для специалистов, привлекаемых к участию в процессуальных действиях в порядке, установленном Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации, при проверке следователем сообщения о преступлении, предусмотренном статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации, утвержденные приказом МЭР РФ №35 от 05.02.2009 г.

<sup>7</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 07.05.2013).

<sup>8</sup> Прим. автора. Под анализируемой сделкой понимается конкретная контролируемая сделка, которая сопоставляется с одной или несколькими сделками, сторонами которых не являются взаимозависимые лица.

субъективный характер. В научной литературе<sup>9</sup> понятие рыночные условия сделки зачастую ассоциируется с выгодой от результатов ее совершения. Таким образом, именно финансовый результат от совершения сделки и является решающим фактором, определяющим скрытые мотивы банкротства. Его отсутствие подтверждает мнимость сделки или иными словами ее притворность.

Во всем мире используется практика идентификации сделок и операций, проводимых компанией в течение последнего года, месяца или другого периода необходимого для их квалификации. Цель такого анализа состоит в возможности изучения всех обстоятельств, послуживших преднамеренному банкротству и как показывает позитивная практика, большинство таких операций совершается на рынке ценных бумаг, как наиболее ликвидном рынке для проведения различных финансовых манипуляций. Как справедливо отмечают Оськина Л., Лупу А.<sup>10</sup>, зачастую в западных странах в практике преднамеренного банкротства используется, так называемый гринмейл или корпоративный шантаж, который представляет собой деятельность, направленную на получение сверхприбыли за счет спекуляций или злоупотребления своими правами акционеров по отношению к акционерному обществу.

Но это только видимая часть проблемы, поскольку спектр всевозможных операций, направленных на манипулирование ценными бумагами значительно шире и включает в себя не только спекуляции собственными акциями, но и их перемещение, вывод в рамках различных финансовых махинаций. Практика манипулирования охватывает и преступления, совершенные посредством распространения ложной информации о деятельности компании, в результате чего стоимость снижается и компания оказывается на грани банкротства.

С научной точки зрения, не меньший интерес представляет опыт борьбы с преднамеренным банкротством принятым в США. Американское законодательство содержит четкие нормы, касающиеся преднамеренного банкротства, которое также именуется «мошенничеством при банкротстве», и подразумевает умышленные действия по сокрытию активов, уничтожению, изъятию и фальсификации документов с целью инициации судебной процедуры банкротства в чьих-либо интересах<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Гришина О.П. Доходы для целей бухгалтерского учета: новая концепция Минфина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. – № 19. – С. 15–31.

<sup>10</sup> Оськина И., Лупу А. Нет корпоративному шантажу! // ЭЖ-Юрист. – 2011. – № 43. – С. 1–8.

<sup>11</sup> Львова О.А. Виды банкротства в современных условиях // Государственное управление. Электронный вестник. – Февраль 2012. – Выпуск № 30. – С. 1–23.

Кроме того, в США уже на протяжении многих лет действует национальная программа USTR<sup>12</sup>, целью которой является предупреждение мошенничества и злоупотребления в сфере банкротства. Достаточно интересными выглядят подходы, используемые USTR в целях выявления преднамеренного банкротства. Рассмотрим основные из них.

Во-первых, это практика использования дискриминантного анализа с использованием метода статистических наблюдений. Основной целью данного подхода является возможность классификации наблюдений, впоследствии объединенных в единую типологию. Аналитик связывает используемые наблюдения в определенной регрессии (линейные или нелинейные) в зависимости от цели и задачи поставленной в статистических исследованиях. Фактически это напоминает процесс подготовки скоринговой модели, когда в рамках различных сценариев прорабатываются наиболее значимые признаки, оказывающие влияние на снижение платежеспособности и кредитоспособности определенного класса или вида компаний, частных лиц. Перечислим также основные признаки, которые лежат в основе данных статистических наблюдений, это:

1. Соккрытие имущественных ценностей.
2. Многочисленные банкротства компаний, близкие по времени возникновения.
3. Отказ в предоставлении или недостоверность текущей документации о хозяйственной деятельности.
4. Неполные или отсутствующие финансовые документы, свидетельствующие о наличии результатов хозяйственной деятельности.
5. Отказ или несоблюдение отраслевых стандартов или практики ведения хозяйственной деятельности.
6. Существенное сокращение активов незадолго до (или после) факта банкротства.
7. Существенные изменения в составе менеджмента компании, партнеров компании по бизнесу, признанные в дальнейшем банкротом.
8. Отсутствие четкой или достоверной информации о фактических кредиторах (е) при выявлении размеров кредиторской задолженности.
9. Частые изменения размера операционных и административных расходов.

---

<sup>12</sup> Прим. автора. Программа USTR – U.S. Trustee Program (USTP), основной целью которой является предупреждение мошенничества и злоупотребления в сфере банкротства в США.



10. Несоответствие между фактической отчетностью и отчетностью сданной в налоговые органы;

11. Ошибки и неточности в оформлении хозяйственных договоров, приведших к снижению фактической (рыночной) стоимости активов.

12. Отсутствие точного адреса должника, месторасположения, связи или предоставление заведомо ложной информации о них в налоговые органы.

13. Факты обналичивания денежных средств через банк без наличия явного экономического смысла, свидетельствующего о хозяйственной деятельности.

14. Внезапное истощение производственных запасов при отсутствии объяснения причин.

15. Задержки или отсутствие выплат заработной платы, выплаты премий, или денежных выплат, а также вознаграждения менеджменту, выплат доли держателям акций или других инсайдеров;

16. Вывод или передача другим лицам имущества инсайдеров, акционеров и родственников данных лиц незадолго до факта банкротства.

17. Осуществление крупных операции и сделок дочерних, материнских компаний или корпораций принадлежащих той же или связанной с ними группе лиц незадолго до факта банкротства;

18. Отсутствие формализованной структуры, определяющей связанность лиц компании.

19. Наличие фактов кражи имущества, ущерба причинного третьими лицами без расследования их обстоятельств.

20. Наличие фактор неуплаты налогов или разбирательств связанных с данными факторами<sup>13</sup>.

Таким образом, на основе указанных признаков формируются типологии и индикаторы, что дает возможность систематизировать их в дальнейшем по уровню доходов должников, поданных исков на должников, тем самым прогнозируя вероятность мошенничества или злоупотребления в сфере банкротства.

Кроме того, эти же характеристики, или комбинации характеристик, могут быть использованы для оценки распространенности мошенничества, злоупотреблений и ошибок в случае масштабных проверок со стороны контролирующих органов, а также в определенной географической зоне и на национальном уровне. Процесс разработки

---

<sup>13</sup> Identifying fraud, abuse, and error in personal bankruptcy filings / Noreen Clancy, Stephen J. Carroll. – Pittsburgh. – 2007.

индикаторов, описанных ранее, по сути, состоит из оценки вероятности того, что в случае с заданными характеристиками случаев банкротства он не будет содержать существенных искажений. Следовательно, произведение количества случаев с заданными характеристиками и вероятности мошенничества, злоупотреблений или ошибок с указанными характеристиками – это есть оценочное число тех случаев, которые включают мошенничества, злоупотребления или ошибки при банкротстве.

Оценка степени распространенности мошенничества, злоупотреблений или ошибок в сфере банкротства в конкретной географической области или по всей территории страны, может быть осуществлена в двух случаях. Во-первых, с использованием индикаторов мошенничества, злоупотребления и ошибок, описанных ранее для определения набора взаимоисключающих и исчерпывающих категорий таких случаев с учетом высокой или низкой вероятности. Во-вторых, для оценки географической или отраслевой концентрации случаев мошенничества, злоупотреблений и ошибок в сфере банкротства. Вычисление этих оценок для всех категорий и их взвешивание с учетом распределения дел по категориям в географической зоне или на национальном уровне, даст соответствующий прогноз распространенности мошенничества, злоупотреблений и ошибок в сфере банкротства.

#### **Используемые источники**

1. Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити, 2009. – С. 11.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ//СЗ РФ от 7 января 2002 г. № 1 (часть I) ст. 1.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ//СЗ РФ от 17 июня 1996 г. № 25 ст. 2954.
4. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»//СЗ РФ от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190.
5. Экспертиза преднамеренного (фиктивного) банкротства // Автономная некоммерческая организация «Центр судебных экспертиз» [<http://sud-expertiza.ru/expertizi.php?p=52&m=2377>].
6. Методические рекомендации по проведению финансово-экономической экспертизы, назначенной в ходе предварительного следствия, судебного разбирательства уголовных дел, возбужденных по признакам преступления, предусмотренного статьей 196 Уголовного кодек-

са Российской Федерации, и методические рекомендации для специалистов, привлекаемых к участию в процессуальных действиях в порядке, установленном Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации, при проверке следователем сообщения о преступлении, предусмотренном статьей 196 Уголовного кодекса Российской Федерации, утвержденные приказом МЭР РФ №35 от 0-5.02.2009 г.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 07.05.2013).
8. Гришина О.П. Доходы для целей бухгалтерского учета: новая концепция Минфина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2012. – № 19. – С. 15–31.
9. Оськина И., Лупу А. Нет корпоративному шантажу! // ЭЖ-Юрист. – 2011. – № 43. – С. 1–8.
10. Львова О.А. Виды банкротства в современных условиях // Государственное управление. Электронный вестник. – Февраль 2012. – Выпуск № 30. – С. 1–23.
11. Identifying fraud, abuse, and error in personal bankruptcy filings / Noreen Clancy, Stephen J. Carroll. – Pittsburgh. – 2007.

**Яхьяев М. А.**

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

**Шакирханов Б. Р.**

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

## **Возможности инновационного развития компании в строительстве бизнес-модели**

*Инновации связаны с неопределенностью и риском, поскольку эффект от их внедрения носит, как правило, долгосрочный характер и связан с большими финансовыми затратами. Однако именно процесс совершенствования заставляет компании во всем мире развиваться достигая глобальной цели и решая сложные задачи в построении собственной бизнес-модели.*

**Ключевые слова:** бизнес-модель; инновации; продукт; потребители.

**Yakhjyaev M. A.**

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

**Shakirtkhanov B. R.**

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

## **Possibilities of innovative development of the company in business model construction**

*Innovations are connected about uncertainty and risk as the effect from their introduction has, as a rule, long-term character and is connected with big financial expenses. However process of improvement forces the companies to develop around the world achieving the global objectives and solving complex problems in creation of own business model.*

**Keywords:** business model; innovations; product; consumers.

В теории промышленного менеджмента достаточно широкое распространение получила теория ограничений Голдратта, согласно ко-

---

---

торой именно ограничения позволяют повышать производительность компании в рамках производственной цепочки бизнес процессов<sup>1</sup>.

Интерес к данной теории был инспирирован не только в производственной сфере, но и в сфере финансов, традиционно связанной с необходимостью поиска дополнительных ресурсов для достижения цели. Голдратт утверждал, что прежде чем оптимизировать процесс или бизнес-модель компании необходимо определить глобальную цель и признать роль ограничений в этой системе. Автор был убежден, что процесс улучшений или оптимизации связан со способностями и интуицией индивидуума, поскольку носит исключительно творческий характер. Так ли это и возможно ли развивать инновации основываясь только на одной интуиции?

Мур и Кристенсен описывая технологии в жизненном цикле бизнес-модели полагали, что их практическое внедрение может инициировать серьезные изменения компании и радикального изменить рыночные позиции предпринимательства по отношению к крупным компаниям<sup>2</sup>.

Наряду с позитивными факторами от внедрения инноваций происходит так называемый «разрыв» в передовых технологиях, доминирующих на рынке, что в свою очередь обуславливает изменение конкурентных сил и даже обвал всего рынка инновационной продукции. Кристенсен характеризует разрушительное силу новых технологий на уровне отдельных отраслей, полагая что такие радикальные изменения неизбежно влекут смещение рыночной ниши в другие сегменты рынка. Однако важно учитывать, что любая новая технология неизбежно заменяется старой, а на смену одного лидера всегда приходит другой — таков закон конкуренции во всем мире.

Принципиальной новизной в исследовании Кристенсена можно считать сформулированный им принцип — «окно возможностей», открывающий перед бизнесом новый соблазн для развития или наоборот стагнации собственной деятельности. Автор был убежден, что развитие одной технологии неизбежно приводит к развитию новой технологии, поскольку лидер всегда стремится улучшить свой результат не останавливаясь на достигнутом. С другой стороны жесточение

---

<sup>1</sup> Goldratt EM What is this thing called theory of constraints and how should it be implemented? — New York: North River Press Inc., 1990.

<sup>2</sup> Moore G.A. Crossing the chasm. Marketing and selling technology products to mainstream customers. — Oxford, United Kingdom: Capstone Publishing Limited, 1999; Christensen C.M. The Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail. — Boston, Massachusetts: Harvard Business School press, 1997.

конкурентной борьбы не всегда сопряжено с открытием новых возможностей, поскольку все силы и ресурсы компании будут сосредоточены на удержании лидерства в любых условиях. Такое положение вещей зачастую снижает не только сам эффект от внедрения инноваций, но и не позволяет им в полной мере распространиться на рынке, тем самым снижая их возможности и результаты.

В свою очередь Мур не считает, что разрывной эффект от развития инноваций можно связывать с изменением на рынке, скорее всего это парадигма для любого нового элемента или явления в экономике. Эффект новшества всегда вызывает настороженность, что обуславливает сдвиги в передовых технологиях. В конечном итоге только посредством проб и ошибок возникает общее понимание новшества продукта или услуги, что в целом связано с консерватизмом любой открытой системы или рынка, который сначала сопротивляется изменениям, а только потом их принимает.

Однако в некоторых случаях, что происходит значительно реже – рынок демонстрирует свою лояльность сразу при переходе от старой технологии к новой, такой эффект в научной литературе Мэттью был описан с точки зрения – «вспышки лояльности»<sup>3</sup>, реализуемой на уровне всего рынка. Научный интерес представляет и описанное в литературе «ожидание инноваций», когда фактически при ее внедрении наступает замедление роста прибыли пока технологии не достигнут оптимизации всего жизненного цикла продукции. Новые революционные технологии, как правило, изначально не могут конкурировать с более старыми, но уже апробированными технологиями. Именно поэтому повышение производительности зависит от времени и финансовых вложений на их реализацию в бизнес-модели.

Кристенсен вывел следующую закономерность, когда новые технологии быстрее и с незначительными усилиями позволяют оптимизировать жизненный цикл продукции, но это требует огромных усилий. Здесь не в последнюю очередь играет роль фактор времени и лояльности покупателей данной инновации на рынке. Автор указывает, что даже незначительное улучшение технологий требует огромных материальных усилий.

Указанные теоретические выводы вполне укладываются в пример по развитию цифровых технологий. В самом начале внедрения

---

<sup>3</sup> Matthews W.H. Kissing technological frogs: managing technology as a strategic resource // *European Management Journal*. – 1991. – 9(2). – PP. 145–148.

этой технологии многие производители попросту отказывались от ее использования поскольку она увеличивала стоимость конечного продукта. Однако уже спустя несколько лет цифровые технологии прочно вошли в нашу жизнь и сложно себе представить мобильные терминалы или телефоны без их применения. Таким образом стоимость технологии может быть оценена и измерена только спустя определенный промежуток времени.

Лидерство в передовых технологиях создает огромную ценность для компании и даже если эта компания является относительно небольшой на рынке. Основной вклад технологии происходит в самом начале реализации бизнес-модели, поэтому если компания стремится завоевать рынок ей необходимо либо приобрести эти технологии, либо приобрести компанию которая производит эти технологии.

Исследование проведенное несколько лет назад западными специалистами показало<sup>4</sup>, что количество жалоб клиентов на продукцию в сегменте электроники постоянно растет, при этом потребители не только жалуются на технические сбои, но и на несбывшиеся ожидания от ее использования.

Дело в том, что когда продукт не удовлетворяет ожиданиям потребителя это делает его неконкурентоспособным. Автор выделяет четыре основные тенденции, которые влияют на качество и надежность продукта: (1) все более усложняющиеся продукты-конкуренты; (2) сильное давление на производителя во время его выхода на рынок и ускорение бизнес цикла в период выхода товара на рынок, что может снизить качество его производства; (3) глобализация экономики и возможность захвата рынка продукции, что делает производство крайне уязвимым и снижает возможности для его развития; (4) снижение толерантности клиентов, поскольку все чаще потребители возвращают продукты даже технически исправные.

Жалобы потребителей, особенно в связи с отсутствием технических сбоев обуславливают всегда необходимость совершенствования бизнес-модели компании, для того чтобы снизить их количество в будущем и потенциальный ущерб компании от возникновения имиджевых рисков.

Не менее интересной представляется позиция многих авторов на вопросы синергии от внедрения конкретного инновационного про-

---

<sup>4</sup> Den Ouden E. Development of a Design Analysis Model for Consumer Complaints. Revealing a New Class of Quality Failures, Dissertation, Technische Universiteit Eindhoven, Department of Technology Management. – 2006.

дукта или услуги. Как считают Дарби и Кари<sup>5</sup>, мобильные и IP-технологии объединяют множество продуктов и услуг, что в свою очередь открывает дополнительные возможности при построении бизнес-модели. Келли также указывает на то, что на сегодняшний день наиболее успешная конвергенция инновационных технологий находится в телекоммуникационной отрасли, интернет связи и мобильной связи, что позволяет им добиться двойного успеха у потребителя<sup>6</sup>.

Однако стремительное развитие этих инновационных направлений создает и высокое поле неопределенности для бизнеса, поскольку требует совершенствования смежных отраслей и производств. Возникающий «разрыв» возможностей заставляет искать новые способы снижения издержек и затрат от основной деятельности для того чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции на рынке.

Не стоит думать, что создание новых технологий представляет собой только увеличение добавленной стоимости продукции или услуг. Инновации в современном мире создаются не только для совершенствования уже созданных возможностей, но и для реализации смежных технологий. Например развитие компьютерных технологий в начале 80-х годов, привело к необходимости создания программного обеспечения для их функционирования на массовой основе. Иными словами создание нового продукта или услуги сопряжено с необходимостью изобретения новых технологий для их работы. Такая «пирамида ценностей» создает совершенно иное представление о бизнес-модели в сфере инноваций, трудно предсказуемый эффект от внедрения может быть нивелирован или даже существенно увеличен созданием нового продукта или услуги для рынка.

Некоторые авторы вполне справедливо отмечают<sup>7</sup>, что создание интернета значительно расширило возможности для распространения информации, а эффект от его реализации не может быть измерим на уровне отдельного продукта или услуги. Однако чем больше направлений и отраслей охватывает инновационный продукт, тем ниже

---

<sup>5</sup> Darby G.E. Bridging wireless and wired networks: smart phone operating systems, IP convergence and market segmentation, Info. – 1999. –1(6). – PP. 563–576; Kari J., Kilpeldinen J.M. IP Convergence Based on SIP. In: Kivimäki J (ed) MITA: Mobile Internet Technical Architecture. – Helsinki: IT Press, 2001. – PP. 287–300.

<sup>6</sup> Kelly T, Minges M., Gray V. World Telecommunication Development Report: Reinventing Telecoms. Switzerland, International Telecommunications Union. – 2002.

<sup>7</sup> Suikki R, Tromstedt R., Haapasalo H. Project management competence development framework in turbulent business environment // Technovation. – 2006. – № 26. – PP. 723–738.



его стоимость для конечного потребителя, что, безусловно, позволяет говорить об эффекте экономии на масштабе.

В чем же состоит ценность бизнес-модели инноваций? Например, Портер ставит под сомнение ценность бизнес-модели, утверждая что ее наличие или отсутствие не может изменить вектор развития компании вне зависимости от ее отраслевой диверсификации<sup>8</sup>. Он утверждает, что ожидания от внедрения бизнес-модели могут привести к созданию неверной стратегии или даже завышению истинных финансовых результатов. Автор утверждает, что это и есть главный самообман для любого бизнеса.

Диаметрально противоположный взгляд прослеживается в работе Магретта, утверждающего что правильная бизнес-модель позволяет добиться необходимого успеха в будущем, а в настоящем — стать конкурентоспособной компанией на рынке<sup>9</sup>. Автор утверждает, что само наличие модели не создает дополнительного конкурентного преимущества для бизнеса, однако является мощным инструментом для его организации и оптимизации всех бизнес процессов компании.

Рано или поздно, каждая бизнес-модель достигает своей точки убывания доходности, поскольку по мере устаревания технологии снижается доходность от ее внедрения. Однако для того, чтобы доходность не снижалась необходимо формировать универсальную бизнес-модель в рамках сценарного подхода, когда в определенной стадии жизненного цикла продукции доходы и расходы от ее внедрения будут соизмеряться с ценностью продукции для рынка. Все элементы бизнес-модели должны быть закреплены с точки зрения их приоритетности, а элементы соответствовать друг другу, что позволит ей функционировать как единое целое и в случае падения спроса и в случае его увеличения.

Наиболее сложной задачей при построении бизнес-модели является определение тех элементов, которые соответствуют ожиданиям со стороны клиентов. Основная сложность состоит в том, чтобы бизнес-модель одновременно обеспечивала полезность продукции и соответствовала потребностям заказчиков. В этой связи уместно говорить о том, что базовая бизнес-модель должна состоять из четырех ключевых компонентов: ядро стратегии, ресурсы, потребности клиента и возможности сети. В основе любой бизнес-модели лежат четыре фактора, которые определя-

<sup>8</sup> Porter M.E. Strategy and the Internet // Harvard Business Review – 2001. – 79(3). – PP. 62–78. – 2001.

<sup>9</sup> Magretta J. Why Business Models Matter // Harvard Business Review. – 2002. – 80(5). – PP. 86–92.

ют потенциал прибыли компании: эффективность, уникальность, соответствие потребностям и возможность получения прибыли, отсутствие хотя бы одного из них порождает сложности в получении других.

Научный интерес вызывает подход к построению бизнес-модели, предложенный Тиммерсом<sup>10</sup> в котором автор создает целую архитектуру на основе цепочки создания стоимости продукта и возможных путей интеграции информации вдоль цепи, состоящую из трех основных элементов:

- Выявление элементов цепочки создания стоимости.
- Взаимодействие модели с о всеми элементами входящими в нее.
- Измерение количества шагов цепочки создания стоимости.

В свою очередь Калакота и Робинсон в целях построения бизнес-модели предлагают использовать элементы диагностики<sup>11</sup>. По мнению авторов, первым шагом должна стать самодиагностика бизнес-модели. Среди возможных вариантов ответов существуют несколько наиболее очевидных: компания является безусловным лидером на рынке, имеет хорошие шансы на развитие, возможный аутсайдер рынка, отсутствие дальнейшего развития и пр. Самодиагностика позволяет посмотреть на проблемы компании со стороны и понять каковы дальнейшие шаги для их решения. Вторым шагом является возможность анализа цепочки стоимости компании. Независимый взгляд на данный процесс определяет вероятность успеха компании от внедрения новых продуктов на рынок и определить в каких именно продуктах клиенты видят ценность компании на рынке. По настоящему успешные компании-изобретатели продукта в отличие от компаний их реализующих могут повысить его ценность за счет усложнения производственно-сбытовых цепочек. Третьим шагом является аудит всей бизнес-модели по отношению к запросам рынка и конкретному клиенту. Так называемый эффект «360 градусов» основан на возможности проведения полного аудита всех бизнес процессов создающих основу для модели бизнеса компании.

Любая бизнес-модель должна быть экономически эффективной, когда затраты на ее развитие и реализацию не превышают производство самой продукции или услуг. Ценность любой бизнес-модели заключается также в ее уникальности для клиента, особенно на фоне компаний конкурентов.

---

<sup>10</sup> Timmers P. Business Models for Electronic Markets // Electronic Markets. – 1998. – № 8(2). – PP. 3–8.

<sup>11</sup> Kalakota R., Robinson M. e-Business: Roadmap for Success. Reading, Addison Wesley Longman, Inc. – 1999.

В научной литературе можно встретить четыре основные категории оценки эффективности бизнес-модели:

- возрастающая отдача (сетевые эффекты, позитивный эффект обратной связи, эффект обучения);
- клиентская привязанность (выбор в пользу одной компании, уникальность технологий или продукта);
- лучшая стратегия (масштаб влияния, сфера деятельности);
- стратегическая гибкость (объем портфеля; операционная гибкость; наличие точек безубыточности).

Развитие внутренних компетенций в рамках бизнес-модели определяет существующий набор преимуществ компании перед конкурентами. Различают теоретическую и оперативную компетенцию. Теоретическая компетенция служит совершенствованию навыков поведения компании на рынке, а оперативная — охватывает широкий диапазон навыков и возможностей компании справляться со сложными и непредсказуемыми рисками и определяется в рамках метапознания, стратегического мышления и возможности принятия решений в различных ситуациях.

Иными словами, для того чтобы понять значение внутренних компетенций с аналитической точки зрения, необходимо разделить этот процесс на две важные части по степени их приоритетности («важны части, целое вторично»). Однако при разделении любой системы на части она теряет свои свойства. Как указывает Сенге<sup>12</sup>, развитие внутренних компетенций представляет собой такой способ мышления, который позволяет видеть целое, уметь смотреть не на вещи, а на взаимодействия между ними, усматривать общую тенденцию изменений в последовательности отдельных состояний деятельности компании. Применительно к инновационному бизнесу, мы сможем полнее понимать его и успешнее преодолевать трудности, если будем концентрировать внимание не на его отдельных частях, а на том, как они взаимодействуют. Из этого центрального убеждения вытекают остальные базовые положения, образующие общее видение внутренних компетенций:

- Нет отдельных случаев; есть тенденция хода вещей.
- Поскольку всё взаимосвязано, любая компания является не линейной машиной, а сложной системой. Это означает, что причинно-следственное (линейное, аналитическое) мышление полезно, скорее, для описания того, что уже произошло в

<sup>12</sup> Senge P. The Fifth Discipline Fieldbook — Strategies and Tools for Building A Learning Organization. — London: Nicholas Brealey Publishing, 1994.

прошлом, нежели для предвидения того, что может произойти в будущем.

- Система сильнее влияет на эффективность, успех, результаты бизнеса, чем отдельные входящие в неё люди.
- Связи, отношения, делегирование полномочий более эффективны для достижения целей бизнеса, чем механистическая административно-командная иерархия.
- Работа над отдельными проблемами, или «симптомами», вряд ли затронет действительные источники проблем системы.

Тем не менее, внутренние компетенции необходимо постоянно развивать поскольку они формируют систему ценностей компании и возможности к ее дальнейшему развитию организационной культуры.

Возможности инновационного развития компании в строительстве бизнес-модели весьма велики и позволяют одновременно развивать новые продукты и увеличивать эффективность уже имеющихся продуктов. Законы рыночной экономики заставляют по-новому осмысливать парадигму создания бизнес-модели опираясь не только на потребности рынка, но и на возможности увеличения внутренней стоимости компании, узнаваемости бренда на рынке и освоения новых направлений и продуктовых ниш. Повышенные требования к инновационным продуктам продиктованы их уникальностью и возможностью получения синергетического эффекта от их внедрения со смежными продуктами или услугами на рынок, что увеличивает их добавочную стоимость для бизнеса и потребителей. Важным элементом совершенствования бизнес-модели компании является возможность опытного внедрения продукта на рынок в рамках изучения спроса и поведения потребителей в краткосрочной перспективе.

#### **Используемые источники**

1. Goldratt E.M. What is this thing called theory of constraints and how should it be implemented? – New York: North River Press Inc., 1990.
2. Moore G.A. Crossing the chasm. Marketing and selling technology products to mainstream customers. – Oxford, United Kingdom: Capstone Publishing Limited, 1999.
3. Christensen C.M. The Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail. – Boston, Massachusetts: Harvard Business School press, 1997.
4. Den Ouden E. Development of a Design Analysis Model for Consumer Complaints. Revealing a New Class of Quality Failures, Dissertation,

- Technische Universiteit Eindhoven, Department of Technology Management. – 2006.
5. Darby G.E. Bridging wireless and wired networks: smart phone operating systems, IP convergence and market segmentation, *Info.* – 1999. – 1(6). – PP. 563–576.
  6. Kari J., Kilpeläinen J.M. IP Convergence Based on SIP. In: Kivimäki J (ed) *MITA: Mobile Internet Technical Architecture.* – Helsinki: IT Press, 2001. – PP. 287–300.
  7. Kelly T, Minges M., Gray V. *World Telecommunication Development Report: Reinventing Telecoms.* Switzerland, International Telecommunications Union. – 2002.
  8. Suikki R, Tromstedt R., Haapasalo H. Project management competence development framework in turbulent business environment // *Technovation.* – 2006. – № 26. – PP. 723–738.
  9. Porter M.E. Strategy and the Internet // *Harvard Business Review* – 2001. – 79(3). – PP. 62–78. – 2001.
  10. Magretta J. Why Business Models Matter // *Harvard Business Review.* – 2002. – 80(5). – PP. 86–92.
  11. Timmers P. Business Models for Electronic Markets // *Electronic Markets.* – 1998. – № 8(2). – PP. 3–8.
  12. Kalakota R., Robinson M. *e-Business: Roadmap for Success.* Reading, Addison Wesley Longman, Inc. – 1999
  13. Senge P. *The Fifth Discipline Fieldbook – Strategies and Tools for Building A Learning Organization.* – London: Nicholas Brealey Publishing, 1994.

Под научной редакцией  
доктора экономических наук, профессора  
**Л. А. Булочниковой**

**П 90** Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXII / Под научной ред. Л. А. Булочниковой. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014 — 232 с.

**ISBN 978-5-903893-71-3**

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

**ББК 65.9(2Рос)**  
**УДК 330.35**  
**УДК 340.1**

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

**Выпуск XXII**

*Под научной редакцией Л.А. Булочниковой*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой  
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 21.04.2014  
Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 13,48 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»  
105005, г. Москва, ул. Радио, 14  
(499)265-65-03, [www.rusacad.ru](http://www.rusacad.ru), [info@rusacad.ru](mailto:info@rusacad.ru)