



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2012

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

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Аристер Н.И. – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук,
директор ООО «Transacta Consulting»
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В.И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яновский Р.Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Гусов А.З. – доктор экономических наук, доцент
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Маршак А.Л. – доктор философских наук, профессор

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанова А. В., Балабанова О. Д. Антикризисное управление: четыре года спустя	7
Бандурин В. В. Анализ стратегических сценариев управления деятельностью инновационных корпораций	23
Карпова Е. Г. Теоретико-игровое обоснование конкуренции и сотрудничества при управлении инновациями	31
Репкина О. Б. Закономерности развития предпринимательства в России	36
Русавская А. В. Эффективность исследования зарубежного опыта системы гарантии кредитов для активации предпринимательской деятельности в России	43
Сафроненко А. Г. Федеральные межбюджетные трансферты как финансовый источник развития предпринимательства	52
Свирина Е. М. Значение валютного курса в странах, применяющих стратегию таргетирования инфляции	58
Старцева А. В., Шушакова А. Г. Стратегия развития промышленности с учетом экономической безопасности	68
Цветкова Г. С. Формализованные и неформализованные институты рынка: общее и особенное	76

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Борисов А. В. Специальные криминологические меры предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав	86
--	----

Виданова О. П.	
Арендные отношения в системе управления объектами нежилого фонда города Москвы	94
Городецкая О. С.	
Предпринимательские риски предприятий машиностроения	100
Киселев В. В., Гаврилов Р. В.	
Инвестиционная политика банка и управление рисками	109
Климов Д. А.	
Метод оценки риска инновационного проекта в авиастроении	131
Камшилов С. Г.	
Централизованное управление товарными запасами в сетевых структурах	135
Крестовский И. А., Попова Н. Ю.	
Мошеннические операции с использованием банковских пластиковых карт	145
Кузавко А. С., Петрушко И. М.	
Применение аппарата искусственных нейронных сетей для оценки инвестиционных проектов в авиастроении	157
Литвинчук Ю. Я., Масютин С. А.	
Применение системы менеджмента качества для управления инновациями в авиастроении	162
Лопатин В. А.	
Сравнительный анализ электронных и депозитных денежных средств	167
Надилов Р. Н.	
Совершенствование экономического механизма аграрного землепользования	177
Шевень Л. Н.	
Методологические подходы к оценке инновационного потенциала высшей школы	182

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Балабанов В. С., Ермакова Е. Е.	
Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России	191

Климонтова Н. В.	
Роль стимулирования персонала в повышении мотивации труда работников	205
Николашин В. Н.	
Развитие экотуризма на основе индивидуального предпринимательства в сельской местности	213
Радченко В. А.	
Алгоритм анализа эффективности стратегического развития предпринимательских структур	219
Столяров А. В.	
Конкурентная среда малого предпринимательства в Российской Федерации	225

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гусов А. З., Казахова К. К.	
Использование страховых принципов в финансовом обеспечении социальной защиты населения	232
Лавренова А. А.	
Повышения качества систем управления предпринимательскими структурами	243
Мурадова К. Д.	
Мотивация – процесс побуждения к деятельности	253
Омельченко Е. В., Репкина О. Б.	
Проблемы лидерства и руководства в предпринимательских организациях	258
Потапова Е. А.	
Формирование моделей профессиональных компетенций в банковской сфере как метод повышения эффективности труда работников	268
Сатин В. В.	
Формирование и развитие научного потенциала и человеческого капитала в экономическом ВУЗе	275
Симонова М. М.	
Актуальные вопросы обеспечения социальной безопасности общества	281

Умнов Ф. А.

Подходы к развитию социально-трудовых отношений
на примере стран Северной и Латинской Америки 285

Шилаев А. В.

Маркетинговые подходы
к исследованию рынка труда 293

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанова А. В.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Балабанова О. Д.
кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный торгово-экономический университет

Антикризисное управление: четыре года спустя

Аннотация. В статье приводятся аргументы, доказывающие, что финансово-экономический кризис продолжается. Достигнув дна, несмотря на рекордно высокие нефтяные цены, экономика вошла в глубокую депрессию, готовую в любой момент перерасти в рецессию, что свидетельствует о том, что цены на нефть перестали быть ключевым источником роста. В статье раскрываются причины снижения чувствительности российской экономики к уровню нефтяных цен и даются ответы на этот новый вызов.

Ключевые слова: острая фаза кризиса, депрессия, качество экономического роста, чувствительность российской экономики к уровню нефтяных цен, двойной дефицит, чистый экспорт.

Anti-recessionary management: four years later

The summary. In article the arguments proving that financial and economic crisis proceeds are resulted. Having reached a bottom, despite record-breaking high oil prices, the economy was included into the deep depression ready at any moment to outgrow in recession that testifies that the prices for oil have ceased to be a key source of growth. In article the reasons of decrease in sensitivity of the Russian economy to level of the oil prices reveal and answers to this new call are given.

Keywords: a sharp phase of crisis, depression, quality of economic growth, sensitivity of the Russian economy to level of the oil prices, double deficiency, pure export.

Существует расхожее мнение, что кризис в России закончился. При этом одни считают, что это историческое событие случилось в 2010 г., другие — в 2011 г., третьи — чуть ли не в 2009 г. На самом деле, как пока-

зывают реальные факты, он никуда не уходил. Прошла лишь острая фаза, когда в I квартале 2009 г. падение среднемесячных темпов основных социально-экономических показателей достигло максимума. Так, кризисное падение промышленного производства составило 6,4%, инвестиций в основной капитал – 8,1%, строительства – 15,2%, экспорта – 28,3%, импорта – 27,3%, оборота розничной торговли – 4,9%, реальной заработной платы – 1,9%¹.

Достигнув дна, экономика вошла в глубокую депрессию, готовую в любой момент перерасти в рецессию, о чем убедительно говорят итоги 2010–2011 гг.

Таблица 1

Динамика основных показателей российской экономики²
(в процентах к предыдущему году)

	2008	2009	2010	2011
ВВП	105,2	92,2	104,0	104,3
Индекс потребительских цен за период, к концу предыдущего периода	113,3	108,8	108,8	106,1
Индекс промышленного производства	100,6	90,7	108,2	104,7
Индекс обрабатывающих производств	103,2	84,0	111,8	106,8
Индекс производства продукции сельского хозяйства	110,8	101,4	88,1	-
Инвестиции в основной капитал	109,9	84,3	106,0	105,6
Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	112,8	84,0	99,4	104,8
Ввод в действие жилых домов	104,6	93,5	97,6	104,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения	103,8	101,8	104,7	100,2
Реальная заработная плата	111,5	96,7	105,2	103,3
Оборот розничной торговли	113,6	94,9	106,3	106,9
Объем платных услуг населению	104,3	97,5	101,5	103,8
Экспорт товаров, млрд. долл. США	471,6	303,4	398,0	423,7
Импорт товаров, млрд. долл. США	291,9	191,8	248,8	261,6
Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	94,4	61,1	78,2	100,0

Итак, 2009 г. оказался провальным по всем социально-экономическим индикаторам. ВВП сократился на 7,9%, промышленное производство – на 9,3%, а по видам деятельности «обрабатывающие про-

¹ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 г., Москва, февраль 2010 г. www.gks.ru

² РСЕ–2011, С. 36.

изводства и строительство» спад составил 16%. Чтобы как-то удержаться на плаву, предприятия стали срочно сокращать инвестиционные программы, что привело к падению капиталовложений почти на 16%.

В меньшей степени, чем инвестиции и промышленность, кризис затронул конечное потребление домашних хозяйств, так как в силу снижения инфляции и государственной поддержки населения реальные располагаемые доходы уменьшились всего на 2%, а реальная заработная плата – на 3,3%. Снижение оборота розничной торговли составило почти 5%, объема платных услуг – 2,5%. В отличие от внутреннего спроса, резко упал внешний спрос. Стоимостной объем экспорта товаров сократился на 35,7%, а импорта – на 34%. Почти на 38% уменьшилось сальдо внешней торговли.

Сравнение российской кризисной динамики с другими странами показывает, что в России произошел наиболее глубокий спад, а поэтому выход из кризиса будет затяжным и трудным. Так что появившиеся в СМИ оптимистичные заявления о, якобы, начавшемся оживлении экономики и ее структурной перестройки всего лишь благие пожелания. Даже официальная статистика, как показывает таблица 1, свидетельствует о том, что, несмотря на значительный рост нефтяных цен, российская экономика находится в состоянии масштабной стагнации.

Итоги 2011 г. на фоне многочисленных разговоров и планов о модернизации, переходе на инновационный путь развития, повышении уровня жизни, превращении Москвы в международный финансовый центр, по меньшей мере, пугают. На первый взгляд, 4% роста ВВП на фоне более низких темпов развития многих стран выглядят довольно прилично. Но это только видимость некоего благополучия, так как темп роста, по своей сути, относительный, расчетный показатель, который довольно сильно зависит от методологии счета расходов и доходов, а также от достигнутого уровня развития. Известно, что в слабой экономике темп роста выше, чем в сильной. Поэтому принято учитывать так называемый эффект базы. Наиболее точным показателем уровня развития экономики служит производство ВВП на душу населения и абсолютный размер каждого процента роста. С этой точки зрения 4% российского роста представляют гораздо меньшую экономическую значимость, чем 2% роста экономики США и других развитых стран.

Но дело не только в этом. По мнению многих специалистов, для России 4% – это низкие темпы, так как они совершенно недостаточны для перевода ее на инновационный путь развития и решения сложных социальных задач. Чтобы войти в мировую хозяйственную систему на равных условиях темпы роста нашей экономики должны составлять,

как считают эксперты, не менее 6–7%. Но для этого нужны совершенно другие технологические, финансовые, социальные, политические и геополитические условия. С большей степенью уверенности можно утверждать, что достижение таких темпов роста маловероятно.

Более того даже сохранение 4-хпроцентного роста под большим вопросом. Согласно многочисленным прогнозам, в ближайшую перспективу темпы роста российской экономики будут колебаться в пределах 3,2%–3,5%, а в случае наступления второй волны кризиса упадут ниже 3%.

Не отрицая определенной экономической значимости темпов роста, главным показателем эффективности экономики и ее благополучия служит качество роста, определяемое структурой производственных факторов и их эффективности. С этой точки зрения ситуация в России просто катастрофическая и она продолжает ухудшаться.

По итогам истекшего года индекс промышленного производства, главного барометра состояния экономики, упал почти на 3,5%, обрабатывающих производств – на 5%, инвестиции в основной капитал практически остались на уровне 2010г. и существенно ниже 2008 г. Снизились реальные денежные доходы населения. Рост располагаемых денежных доходов, являющихся основным показателем уровня жизни, практически остановился, так как в истекшем году правительство РФ, в отличие от 2010 г., прекратило финансовую поддержку низкодоходных групп населения. В результате реальный размер назначенных пенсий вырос всего на 1,1%.

Поэтому неудивительно, что потребительский спрос населения, на долю которого приходится почти 50% ВВП, по итогам прошлого года увеличился всего лишь на 2,5%. При этом главным источником его роста стали сбережения населения, которые уменьшились почти на 17%.

Более высокими темпами по сравнению с 2010 г. росли производство сельскохозяйственной продукции и объемы работ по виду деятельности «строительство». Эти виды экономической деятельности пережили сильный спад. Кризис очень сильно ударил по рынку недвижимости, что привело к значительному (на 16%) сокращению объемов строительства жилья и коммерческой недвижимости и производства стройматериалов.

Что касается сельского хозяйства, то, как известно, в 2010 г. оно сильно пострадало от жесточайшей жары и засухи. Индекс производства сельскохозяйственной продукции составил 88,1%. В 2011 г. производителям сельскохозяйственной продукции с погодой повезло, что позволило получить немалый урожай зерновых и других видов сельхозпродукции. Так что в истекшем году сельское хозяйство, как и в 2009 г., оказалось, как говорится, на коне.

Но улучшение экономики строительства и сельского хозяйства мало сказалось на динамике ВВП, так как они относятся к тем видам экономической деятельности, в которых создается всего лишь 4–5% добавленной стоимости.

Решающую роль в производстве ВВП играет промышленность, куда, согласно СНС, входят виды деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды». В 2011 г. в этих видах экономической деятельности было создано около 33% добавленной стоимости. Основным источником добавленной стоимости в сфере промышленности служат обрабатывающие производства – 17,8%, затем идет добыча полезных ископаемых – 11,8%, на долю производства и распределения электроэнергии, газа и воды приходится всего лишь 4,2%.

До 4 квартала 2011 г. среднемесячные темпы роста промышленности (с исключением сезонного и календарного факторов) были ниже 2008 г. И только в последнем квартале они сравнялись с темпами роста в 2008 г. По итогам года индекс промышленного производства составил 104,7%, что на 3,5% меньше, чем в 2010 г. В том числе по виду деятельности «обрабатывающие производства» темп роста составил 108,3% против 112% в 2010 г., по виду деятельности «добыча полезных ископаемых» – 102,2% и 105,5%, соответственно, а по виду деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» – 100,9% и 106,7%, соответственно.

В 2011 г. помесечная динамика промышленного производства по сравнению с 2010 г. ухудшилась, а по сравнению с 2008 г. стабилизировалась. В 1 квартале на уровне 100%, во 2-ом квартале – 102%, в 3-ем – 103,9%, в 4-ом – 104%³.

Особенно сложная ситуация сложилась в добыче полезных ископаемых. Индекс производства по этому виду экономической деятельности в ноябре 2011 г. по сравнению с ноябрем 2010 г. составил 100,9%, в январе – ноябре 2011 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года – 105%. Темп роста физического объема добычи нефти, включая газовый конденсат – 101,2% и 100,8%, соответственно, газа – 100,6% и 1–3,3%, соответственно.

Аналогичная ситуация и по виду деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды». Индекс производства по этому виду деятельности в ноябре 2011 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 103,2%, в январе – ноябре 2011 г. –

³ www.economy.gov.ru

100,6%. Производство электроэнергии в 2011 г. по сравнению с 2010 г. выросло всего на 1,8%, а тепловой энергии сократилось на 1,8%.⁴

По экспертным оценкам тенденция снижения объемов добычи нефти и газа не только сохранится, но и усилится, что существенно усложнит проблему восстановления и оживления экономики и повышения уровня жизни.

Не менее тревожная ситуация сложилась в социальной сфере. В 2011 г. темпы роста основных показателей, характеризующих уровень жизни населения, по сравнению с 2010 г. заметно снизились (таб. 2).

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения⁵

	Январь–ноябрь 2010 г. в % к январю–ноябрю 2009 г.	Январь–ноябрь 2011 г. в % к январю–ноябрю 2010 г.
Денежные доходы (в среднем на душу населения), рублей	110,9	109,2
Реальные располагаемые денежные доходы	105,3	100,2
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника:		
номинальная, рублей	111,4	112,3
реальная	104,4	103,3
Средний размер назначенных пенсий, рублей	146,3	109,8
Реальный размер назначенных пенсий	137,2	101,1

Итак, в 2011 г. только номинальная среднемесячная начисленная заработная плата одного работника выросла на 0,9% по сравнению с 2010 г., составив 24 310 руб. Это чисто расчетный показатель, за которым скрывается чрезмерная его дифференциация по видам экономической деятельности и регионам. Так, уровень заработной платы работников, занятых в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых в 2,2 раза выше общероссийского уровня, в производстве нефтепродуктов – в 2,8 раза, финансовой сфере – в 2,3 раза. В то время

⁴ www.economy.gov.ru

⁵ Там же.

как в сельском хозяйстве уровень заработной платы составляет лишь 53% от общероссийского уровня, образовании – 66%, здравоохранении – 74%, текстильном и швейном производстве – 47%.

Согласно официальной статистики, на долю 20% населения с наибольшими доходами приходится почти 50% общего объема денежных доходов, а на группу населения с наименьшими доходами – всего лишь 5%. Коэффициент фондов в России составляет 17 раз, что существенно выше, чем во многих странах.

Глубокая пропасть в уровне и образе жизни богатых и бедных – серьезный источник социальной напряженности и реальная угроза, как свидетельствуют события в странах Северной Африки и Ближнего Востока, различных цветных и нецветных революций. Очевидно, что сегодня проблема социальной справедливости и равенства приобрела первостепенное значение, без решения которой невозможно дальнейшее существование капиталистической системы.

Попытки многих стран решать свои финансово-экономические проблемы за счет резкого сокращения социальных расходов и ухудшения уровня жизни широких масс населения вызвали массовые протестные выступления даже в странах, где достигнут довольно высокий уровень жизни.

В России, где уровень жизни существенно ниже, чем в Европе и США, размеры абсолютной бедности зашкаливают. Снижение и так довольно скромных денежных доходов весьма серьезно отражается на населении.

В этой связи агрессивная критика в СМИ и даже в научной литературе политики повышения денежных доходов низкооплачиваемых бюджетников и пенсионеров вызывает по меньшей мере удивление, так как несмотря на относительно высокие темпы их роста в тучные нулевые годы, абсолютные размеры многих социальных выплат, средней заработной платы, назначенных пенсий, прожиточного минимума и минимальной заработной платы просто мизерные. Поэтому численность низкодоходных, бедных у нас абсолютно и относительно чрезмерно высока.

Согласно официальной статистике, наиболее значимым достижением прошедшего года является снижение потребительской инфляции до 6,1%. Но, по мнению многих независимых аналитиков и широких масс потребителей, эта цифра не соответствует реальной действительности. Не секрет, что российская статистика глубоко политизирована и крайне несовершенна. Так, научно и практически доказано, что инфляция существенно разнится по отношению к различным социальным группам. По экспертным оценкам, рост потребительских цен для низ-

кодоходных домашних хозяйств в 2011 г. составил 18%–20%, так как они являются основными потребителями продуктов, по которым наиболее быстро растут цены. Продуктовая инфляция неизбежно ведет к тому, что многие жизненно необходимые продукты питания становятся недоступными для немалой части бедных, среди которых многодетные и неполные семьи, пенсионеры, низкооплачиваемые бюджетники, численность которых составляет несколько десятков миллионов. Общеизвестно, что инфляция – это дополнительный налог на бедных.

Заметный вклад (более 10%) в снижение покупательной способности населения внесли естественные монополии, тарифы на услуги которых росли более высокими темпами, чем инфляция.

Снижение инфляции не является абсолютным благом и для экономики, так как она, как и любое другое экономическое явление, оказывает на хозяйственную деятельность противоречивое воздействие. С одной стороны, низкая инфляция ведет к снижению процентных ставок, тарифов, повышению покупательной способности национальной валюты, с другой стороны, ее снижение уменьшает налогооблагаемую базу, способствует укреплению курса национальной валюты, что, в свою очередь, стимулирует рост импорта и дестимулирует экспорт, ухудшает платежный баланс. Кроме того рост импорта сокращает национальный капитал и подавляет те виды экономической деятельности, которые производят продукцию для внутреннего рынка.

Но, самое главное, пожалуй, состоит в том, что тенденция снижения темпов роста потребительских цен, начавшаяся в кризисный 2009 г., – результат не снижения издержек производства, а сокращения потребительского спроса, вызванного падением денежных доходов и слабым восстановлением рынка потребительского кредитования.

Представляется, что вряд ли такой механизм снижения инфляции является положительным явлением. Потребительский спрос – основной компонент совокупного спроса, и потому его объем и структура оказывают самое непосредственное влияние на социально-экономическую динамику.

В 2011 г. главным источником роста потребительского спроса (на 2,5% по сравнению с 2010 г.) стали сбережения, доля которых в структуре использования денежных доходов населения уменьшилась в 1,6 раза, составив 9,2% против 14,6%. 76% денежных доходов ушло на покупку товаров и оплату услуг. Из них почти 50% составляют расходы на питание. Согласно мировым стандартам, если расходы на питание составляют 30% и более, то страна считается бедной. Для сравнения: в США на продукты питания уходит всего лишь 14%–15%. Так что для

России проблема активизации потребительского спроса и существенное улучшение его структуры приобретает характер первостепенной важности, решение которой нельзя оставлять на потом.

Ситуация усложняется тем, что падение потребительского спроса не компенсируется ростом инвестиционного спроса, восстановление которого после кризисного падения в 2009 г. на 16% идет вяло и с большим трудом. В 2010–2011 гг. капвложения выросли всего на 6%.

Основной фактор, сдерживающий рост инвестиционной активности в промышленности – недостаток собственных финансовых ресурсов и трудности получения долгосрочных кредитов. Вдобавок к этому сильно сократился приток иностранных инвестиций и ухудшилось их качество. Большую их часть составляют портфельные, как правило, спекулятивные инвестиции и кредиты.

Упал и государственный спрос, который в период экономического бума был достаточно активен. Кризисное падение экономики существенно ухудшило финансовое положение не только частных предприятий, но и государства. Бюджет из профицитного превратился в дефицитный. Превышение расходов над доходами сохранится на ближайшую перспективу. Так что рассчитывать на существенный рост госинвестиций не приходится.

Таким образом, налицо серьезное торможение экономического роста и стагнация реальных доходов населения. Парадокс состоит в том, что падение темпов роста экономики и снижение уровня жизни происходят на фоне рекордного роста нефтяных цен.

Возникает закономерный вопрос, почему, если в годы экономического бума нефтяные цены, по оценке Минэкономразвития, обеспечивали 20%–25% прироста ВВП, а в лучшие годы до 40%, то сегодня, когда они существенно выше докризисных, они практически не оказывают такого благотворного влияния на экономический рост и повышение уровня жизни?

На наш взгляд, на то есть несколько причин. Во-первых, нынешний экономический кризис не выполнил в полной мере свою созидательно-разрушительную функцию, так как он был купирован огромными вливаниями денег в финансовую сферу и экономику.

Как известно, разрушительная функция циклического кризиса состоит в ликвидации неплатежеспособных хозяйствующих субъектов путем массового банкротства не только юридических и физических лиц, но и стран. Также как в соответствии с дарвинским законом естественного отбора выживают только те, чей организм приспособляется к окружающей среде, в экономике, согласно закону стоимости, выжи-

вает лишь платеже и конкурентоспособные хозяйствующие субъекты. Объективную же, реальную оценку их финансовой устойчивости дает лишь кризис. Убыточные предприятия, неспособные выполнять свои финансовые обязательства, как правило, становятся банкротами, и потому они должны умереть.

В эпоху свободной конкуренции, когда еще не было крупных монополистических конгломератов, промышленные кризисы перепроизводства, происходящие примерно каждые 8–10 лет, сопровождалась масштабными банкротствами, сохраняя жизнь только тем предприятиям, рентабельность которых была не ниже средней нормы прибыли. При этом выживание, сохранение жизнеспособности было личным делом каждого.

Сейчас совсем другая ситуация. В экономике господствуют горизонтально и вертикально интегрированные транснациональные компании. Используя свое уникальное положение как ключевых игроков на рынке, они, как показывают многочисленные финансовые махинации, не очень-то заботятся о своей порядочности и ответственности.

Поэтому неудивительно, как только разразился нынешний кризис, многие ведущие корпорации, флагманы американской и европейской экономики оказались на грани краха. Но, как показало банкротство Lehman Brothers, ликвидация финансово-экономических монстров чрезвычайно опасно, так как это ведет к краху всей финансово-экономической системы. Так что их спасение стало главной целью антикризисной политики в США и Европе. За счет средств налогоплательщиков были произведены огромные денежные вливания в финансовую сферу и экономку. Такая мера позволила избежать коллапса, оставив без изменения сложившуюся долговую модель хозяйствования.

Сохранение статус-кво означает, что сохраняются фундаментальные причины, приведшие к нынешнему циклическому кризису. Проще говоря, экономика продолжает оставаться тяжело больной, немощной, а потому неспособной к скорому выздоровлению.

Аналогичная ситуация сложилась и в России. Перед реальной угрозой дефолта оказались корпорации, занимающие ключевые позиции в жизненно важных отраслях. Их банкротство привело бы не только к краху экономики, но и к потере государственной безопасности. Так что правительству пришлось их срочно спасать, а потому российский кризис практически не изменил структуру экономики и модель экономического роста. Российская экономика по-прежнему находится в сильной зависимости от внешней конъюнктуры, что существенно снижает

ее инвестиционную привлекательность. Но, пожалуй, самое главное состоит в том, что антикризисные меры не позволили кризису в полной мере осуществить свою функцию принуждения хозяйствующих субъектов к обновлению основного капитала, без чего невозможно восстановление и тем более оживление экономики.

Мировой опыт показывает, что решающее условие выхода из глубокой депрессии – радикальное повышение эффективности и конкурентоспособности экономики, главным показателем которых являются темпы роста и уровень производительности труда. Для России эта задача первостепенной важности. Сегодня, по оценке В.В. Путина, «...наша страна по этому важнейшему макроэкономическому показателю отстает от развитых стран в 3–4 раза»⁶. Он считает, что производительность труда в целом по экономике должна к 2020 г. увеличиться минимум в два раза. Однако, стоит отметить, что даже в самые лучшие годы (2006–2007 гг.) максимальный темп роста производительности труда в целом по экономике составлял 7,5%. В предкризисный 2008 г. он снизился до 4,8%, а в кризисный 2009 г. упал почти на 4%. В 2010 г. производительность труда выросла всего на 2,7%⁷.

При этом наиболее сложная ситуация имеет место в добыче полезных ископаемых и производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. В этих видах экономической деятельности темп роста производительности труда в период с 2006 г. по 2008 г. на 4% и более ниже, чем в целом по экономике.

По виду деятельности «обрабатывающие производства» динамика производительности труда более высокая. В предкризисный период темп роста этого показателя составил 8,4%–8,5%, в 2008 г. – 2,6%, а в 2009 г. ушел в минус на 4%. В 2010 г. он вырос до 9%, что является самым высоким показателем по сравнению с другими видами деятельности⁸. По итогам 2011 г., как сообщают СМИ, динамика производительности труда заметно ухудшилась.

Приведенные данные убедительно говорят о том, что задачи по росту производительности труда на ближайшую перспективу весьма амбициозные, оторванные от реальной действительности. Для того, чтобы их достичь, надо радикально обновить научно-технологический фундамент экономики и изменить ее структуру. Для этого оставшихся 9 лет явно недостаточно, да и необходимых финансовых, кадровых ре-

⁶ Путин В.В. О наших экономических задачах // Ведомости, 30 января 2012 г.

⁷ РСЕ–2011, С. 37.

⁸ Там же.

сурсов и социально-политических условий нет. О модернизации экономики говорят с 2004 г., а за истекшие 7 лет так ничего существенного не сделано. Похоже, что Россия упустила шанс для своих качественных преобразований, предоставленный ей благоприятной внешней конъюнктурой в докризисные годы. Нынешние события в мире и России дают серьезные основания считать, что вряд ли она еще когда-нибудь получит такую возможность.

Другим не менее важным фактором ослабления положительного влияния высоких нефтяных цен на реальную экономику служит, как показывает таблица 3, заметное ухудшение динамики внешнеторгового оборота.

Таблица 3

**Темп роста (снижение) внешнеторгового оборота⁹
(в процентах к предыдущему году)**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Внешнеторговый оборот, в т.ч.:	130,2	131,6	126,7	123,5	132,1	64,9	131,1	132,0
Экспорт	141,1	232,4	124,6	116,7	133,0	64,3	132,0	131,5
Импорт	113,3	279,3	131,0	136,0	130,4	65,8	129,7	132,8
Сальдо текущих операций платежеспособного баланса, в % к ВВП	17,4	11,1	9,6	6,0	6,2	4,0	4,8	
Чистый экспорт товаров и услуг в % к ВВП	20,1	13,7	12,8	8,7	9,2			

Из таблицы 3 видно, что кризис очень сильно ударил по внешней торговле, которая на протяжении 2000–2007 гг. росла довольно высокими темпами. В 2009 г. внешнеторговый оборот сократился почти на 35%, в том числе экспорт – на 35,6% и импорт – на 34,1%. И хотя их темпы в 2010 г.–2011 г. восстановились до уровня 2008 г., это не улучшило динамику удельного веса сальдо текущих операций платежного баланса и чистого экспорта в ВВП. При этом ухудшение этих важнейших показателей началось в период экономического бума (2005–2007 гг.). Такая парадоксальная ситуация свидетельствует, как показывает таблица 4, о серьезных проблемах в производстве (добыче) энергоресурсов, на долю которых приходится от 65% до 69% общего объема экспорта.

⁹ РСЕ–2005, С. 333, 700, РСЕ–2009, С. 318, РСЕ–2011, С. 336–364, расчеты авторов.

Таблица 4

Динамика производства и экспорта основных минеральных продуктов¹⁰

Виды продуктов	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	Пр-во	Экс-порт										
Нефть сырая, млн.т.	453	253	462	248	473	258	472	243	479	247	486	247
В % к предыдущ. году	102,3	98,1	101,9	98,0	102,4	104,0	102,3	94,2	101,2	101,6	101,5	100,0
Нефтепродукты, млн.т.	161,8	97,1	171,2	104	179,5	112	184,6	118	167,1	124	175,6	133
В % к предыдущ. году	108,2	117,8	110,5	107,2	104,8	107,7	102,8	105,4	90,5	105,1	105,1	107,3
Газ природный, млрд. м куб.	598	207	612	203	604	192	613	195	527	169	593	174
В % к предыдущ. году	101,2	103,5	102,3	98,9	98,7	94,6	101,5	101,6	85,8	86,7	112,5	103,8

Приведенные данные убедительно свидетельствуют о депрессивном состоянии добывающей промышленности. Все говорит о том, что объем добычи нефти и газа достиг своего максимума. Несмотря на космические цены на нефть и экономический бум в период 2005–2008 гг. темпы роста добычи нефти колеблются в большинстве случаев от 1,9% до 2,4%, а в 2006 г. и в 2008 г. были отрицательными. Слабый рост в 2009–2010 гг., скорее всего, — небольшая коррекция, а не улучшение ситуации. В истекшем году объем добычи нефти по сравнению с 2010 г. сократился на 4%.

Примерно такими же низкими темпами растет и добыча природного газа. Но в отличие от добычи нефти, которая в кризисный 2009 г. сохранила небольшой положительный рост, добыча газа сильно (на 14,2%) упала. Правда, в 2010 г. добыча газа выросла на 12,5%, а в 2011 г. на 7,4%. Тем не менее, несмотря на довольно высокие темпы роста добычи газа в 2010–2011 гг., по физическому объему она все еще меньше, чем в 2008 г.

Таким образом, налицо стагнация главных источников роста российской экономики, что, естественно, крайне негативно сказывается на динамике физического объема экспорта топливно-энергетических ресурсов. Согласно официальным и неофициальным прогнозам, затаившаяся динамика производства и экспорта нефти и газа не только сохранится, но и усилится, в результате чего возникает реальная угроза обнуления сальдо текущих операций платежного баланса в 2014 г. или даже уход его в отрицательную зону.

¹⁰ РСЕ–2009, С. 388, 389, 396, 710, РСЕ–2011, С. 390, 391, 393, 708, расчеты авторов.

И, наконец, третья серьезная причина снижения чувствительности российской экономики к уровню нефтяных цен — ожидание новой волны кризиса. Наступит ли в ближайшее время новый кризис доподлинно никому не известно. Слишком много в нашей жизни неопределенности и непредсказуемости. Неслучайно как официальные, так и неофициальные прогнозы даже на один год постоянно меняются и противоречат друг другу.

В России первые заявления о возможном наступлении новой волны кризиса появились уже в 2009 г. Тогда А. Кудрин заявил, что существует большая вероятность снижения цен на нефть, чуть ли не до 65-70 долл. Но затем по мере обострения кризиса госдолга в Европе, главной причиной наступления очередной рецессии стала угроза краха Евросоюза.

Начиная со второй половины прошлого года, когда усилилась вероятность наступления суверенного дефолта Греции и по сей день идет огромный поток пугающей информации о скорой кончине евро, а, следовательно, и Евросоюза. Страх перед такой угрозой в значительной мере усиливается тем, что ее предсказывают эксперты МВФ, Мирового Банка, лауреат Нобелевской премии по экономике П. Кругман, профессор Нью-Йоркского университета Н. Рубини, другие известные экономисты. Так, П. Кругман убежден, что «Греция точно объявит дефолт, здесь уже все ясно. И у нее не будет иного выбора, как покинуть зону евро»¹¹. Неудивительно, что сегодня весь мир живет в ожидании катаклизмов и шоковых потрясений.

На наш взгляд, это довольно сильный перебор крайне негативной информации, создающей впечатление, что мировое сообщество зашло в тупик. Между тем историческая практика показывает, что выход всегда есть. Уверены, что и сегодня мировое сообщество найдет выход из нынешней чрезвычайно тяжелой ситуации. Главный вопрос, какую цену придется платить человечеству за допущенные серьезные ошибки и просчеты в управлении экономикой и обществом.

Сегодня на краю краха оказались те страны, которые на протяжении десятилетий жили в долг, что создавало иллюзию благополучия и надежду, что так будет всегда. Нынешний финансово-экономический кризис разрушил эту иллюзию и заставил всех вернуться в реальную рыночную экономику, главным постулатом которой является равенство доходов и расходов не только на микро, но и макроэкономическом уровне.

¹¹ Ведомости, 14 февраля, 2012 г.

Нагнетание страха наступления коллапса европейской, а, следовательно, и всей мировой экономики, на наш взгляд, является решающим фактором, ухудшающим инвестиционный климат в России.

Если в предкризисный период высокие сырьевые, и прежде всего нефтяные цены, стимулировали укрепление рубля и приток капитала, то сегодня ситуация принципиально иная. Курс рубля сильно колеблется. Периоды его укрепления неожиданно сменяются ослаблением, и наоборот, а потому экспертные оценки и прогнозы по этому важнейшему макропоказателю крайне противоречивы и неубедительны.

Надежда участников рынка на то, что благоприятная ценовая конъюнктура на товары российского экспорта будет стимулировать значительный приток капиталов, оказалась призрачной. Приток сменился интенсивным оттоком. По итогам 2011 г. из России ушло 84,2 млрд. долл., что не намного меньше, чем в кризисный 2009 г., когда отток капитала составил 133,7 млрд. долл. Ирония состоит в том, что 25% оттока приходится на долю трех крупнейших госкорпораций. По оценке первого вице-преьера В. Зубкова, в 2011 г. в результате выводу капитала из России и обналичивания внутри страны было отмыто 2 трлн. руб., что составляет 4% ВВП¹².

Вместо интенсивного обновления основного капитала, являющегося решающим условием выхода из кризиса, многие корпорации сокращают свои инвестиционные программы, откладываются IPO, слияния и поглощения. Сокращают свои расходы и потребители.

Банки начали ужесточать условия кредитования, что создало реальную угрозу сжатия кредитного рынка и ухудшения финансовых позиций банковского сектора. Снизилось качество кредитов, в связи с чем растут опасения их невозврата. Осложнилась ситуация с ликвидностью. Одним словом, ситуация очень похожа на кризис доверия.

Напуганное внезапно наступления нынешнего кризиса, правительство также принимает упреждающие меры. Так, в бюджете 2012 г. заложен антикризисный резерв в 310 млрд. руб. (200 млрд. руб. — на поддержку населения и системообразующих предприятий и 110 млрд. руб. — на госгарантии), что на самом деле означает задержку финансирования уже заложенных в бюджете расходов. Наряду с этим увеличились поступления в резервный фонд и фонд благосостояния, которые сильно поиздержались в период острой фазы кризиса.

¹² Ведомости, 17 февраля, 2012 г.

Новый министр финансов Силуанов А. Г. во всех своих публичных выступлениях заявляет о готовности России к наступлению очередного кризиса, что невольно напоминает слова первых лиц страны в 2008 г. о «тихой гавани».

Стоит отметить, что снижение чувствительности российской экономики к уровню нефтяных цен совсем не означает ослабления ее сырьевой зависимости. Напротив, все говорит о том, что она усиливается. Сегодня, как показывают расчеты, сбалансированный бюджет страны возможен лишь при цене на нефть не ниже 117 долл. за баррель. Так что существует большая доля вероятности консервации сырьевой модели экономики, но уже лишенной тех ресурсов, которые она имела в предкризисный экономический бум.

Представляется, что эта принципиальная особенность нынешней российской модели экономического роста и является фундаментальной причиной возникновения такого странного феномена, каким является слабopоложительная и околонулевая социально-экономическая динамика в условиях фантастически высоких нефтяных цен.

Данный факт свидетельствует о том, что для России проблемы в финансово-экономической сфере гораздо острее и более значимы, чем готовность к адекватной реакции на возможность наступления чуть ли не завтра нового витка кризиса¹³. На наш взгляд, главные усилия государства, бизнеса и домохозяйств должны быть направлены не на изъятие денег из оборота, а на стимулирование повышения качества экономического роста.

¹³ К примеру, «Ведомости» считают, что кризис наступит в 2012 г.

Бандурин В. В.
доктор экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Анализ стратегических сценариев управления деятельностью инновационных корпораций

Аннотация. Проанализированы стратегические сценарии управления деятельностью инновационных корпораций с использованием матрицы тенденций прогноза деятельности в макросреде. На примере ГК «Ростехнологии» определен индекс показателя эффективности, оценена динамика состояния правовой среды и возможность прогнозирования будущего состояния с использованием уравнений регрессии.

Ключевые слова: инновационные корпорации, стратегические сценарии управления, правовая среда, уравнения регрессии.

The analysis of strategic scenarios of management of activity innovative corporations

The summary. Analyzes the strategic management of innovation scenario corporations using the matrix of the forecast trends in the macroenvironment. On the example of «Rostekhnologii» defined performance indicator index, estimated changes in the state of the legal environment and the ability to predict the future state using theregression equations.

Keywords: innovative corporate, strategic management scenarios, the legal environment, the regression equation.

Проведенный анализ показывает, что каждая инновационная корпорация функционирует в соответствии с поставленной целью, для достижения которой определяется набор ресурсов и последовательность действий во времени. Действия по достижению цели инновационной корпорации проводятся в соответствии с определенной программой, на структуру которой влияют параметры макросреды функционирования инновационной корпорации.

Составляющие макросреды, как правило, со временем меняют свое состояние. В этой связи инновационная корпорация для сохранения основных параметров своей деятельности и создания предпосылок к развитию и повышению эффективности должна, используя мониторинг и прогнозирование изменений макросреды, планировать и осуществлять свою деятельность по одному из заранее разработанных сценариев, например: пессимистический, стабилизационный, оптимистический. При этом макросреда, как уже отмечалось, включает экономическую, правовую, институциональную и другие составляющие.

Использование сценариев для разработки стратегии корпорации — подход достаточно известный. Некоторые эксперты рассматривают уровни неопределенности в стратегическом планировании. Как правило, на втором уровне неопределенности результаты анализа показывают, что в перспективе ситуация будет меняться в соответствии с одним из нескольких отличных друг от друга сценариев, хотя неизвестно, с каким именно. В этом случае инновационные корпорации могли разрабатывать свою стратегию на основе одного из двух возможных сценариев.

Другие эксперты основную производственную деятельность корпорации описывают в категориях теории деятельности на базе следующих концептов: цели деятельности, среды деятельности, субъектов-индивидов и объектов деятельности, исходного материала, знаний — особо выделяемых из числа средств и фиксируемых в специальных знаковых формах, орудий и инструментов, исходной и конечной ситуации, результата и сценариев действий, ресурсов и ограничений деятельности.

В первом подходе при разработке сценариев учитываются факторы только одной — правовой среды, а второй подход ограничивает область использования сценариев лишь сферой деятельности корпорации. На наш взгляд, данный подход необходимо использовать более широко. То есть при разработке стратегии инновационной корпорации одновременно учитывать сценарии развития всех компонентов макроэкономической среды. Реализация такого комплексного подхода позволит более адекватно определять будущие действия корпорации и избегать нелепых ошибок и случайностей.

В каждом из предлагаемых сценариев в качестве информационно-аналитической базы используется набор характеристик. В частности, для прогноза деятельности в макросреде может быть составлена матрица тенденций (таблица 1), в которой могут быть запланированы несколько вариантов изменения ее составляющих и мероприятия реакции инновационной корпорации.

Таблица 1

Матрица тенденций прогноза деятельности в макросреде

Среда \ Тенденция	Экономическая	Правовая	Институциональная
Позитивная	+1	+1	+1
Стабильность	0	0	0
Негативная	-1	-1	-1

В общем виде, наиболее вероятная интегральная тенденция изменения макросреды ($T_{P_{\max}}$) может быть представлена в следующем виде:

$$T_{P_{\max}} = \sum_{i=1}^N (a_i * x_i),$$

где: a_i — удельный вес показателя, учитывающий его влияние на изменение макросреды, а также синергический эффект от совместного воздействия на инновационную корпорацию ($\sum a_i \geq 1$);

x_i — показатель, характеризующий одну из тенденций.

N — число рассматриваемых составляющих макросреды.

В частности, для рассмотренного выше случая наиболее вероятная интегральная тенденция будет иметь следующий вид:

$$T_{P_{\max}} = \sum_{i=1}^3 (a_i * x_i).$$

Рассмотрим более подробно несколько граничных сценариев.

Пессимистический сценарий

Пессимистическим будем называть сценарий, для которого:

$$T_{P_{\max}} = -1,$$

то есть экономическая, правовая и институциональная среды имеют негативную тенденцию. На практике это, в частности, означает, что в экономической среде, например, повышаются ставки банковского кредитования, снижается объем инвестиций, в правовой среде — принимаются достаточно жесткие законы, ущемляются права акционеров и самих инновационных корпораций, институциональная среда сужается. В этом случае инновационная корпорация может начать комплекс мероприятий по повышению своей инвестиционной привлекательности.

Умеренно-пессимистический сценарий

Умеренно-пессимистический сценарий складывается, когда одна или две среды имеют негативную тенденцию, а остальные — стабильны, то есть:

$$-0,3 > T_{P_{\max}} > -1.$$

На практике это может означать, что в экономической среде возрастают инфляционные ожидания, снижается индекс реального спроса, правовая среда не изменяется, а в институциональной среде, например, существуют трения с поставщиками. В этой ситуации наукоемкая инновационная корпорация проводит частные мероприятия по каждому конкретному направлению.

Стабилизационный сценарий

Стабилизационный сценарий ($+0,3 > T_{p_{\max}} > -0,3$) свидетельствует о практическом отсутствии какой-либо динамики в любой из рассматриваемых сред. Это означает, что для инновационной корпорации складываются предпосылки для развития и повышения эффективности. В этой связи, основным направлением деятельности является привлечение дополнительных источников финансирования для расширения производства, повышения качества продукции, оптимизации затрат.

Умеренно-оптимистический сценарий

Такой сценарий складывается, когда одна или две среды имеют позитивную динамику, остальные — стабильны, например:

$$+0,3 < T_{p_{\max}} < +1.$$

Практически это означает, что экономика имеет тенденцию роста, покупательная способность населения растет, принимаются новые законы, отражающие реалии текущего состояния национальной экономики. Институциональная среда стабильна, то есть все обязательства выполняются в установленные договорами и законодательством сроки. В этой ситуации наукоемкая инновационная корпорация может применить агрессивную стратегию, используя позитивные тенденции в отдельных средах, попытаться осуществить прорыв в остальных. Например, в описанном выше сценарии, наукоемкая инновационная корпорация может осуществить PR-акции для привлечения новых участников институциональной среды (акционеров, потребителей и др.).

Оптимистический сценарий

Оптимистический сценарий, характеризующийся соотношением $T_{p_{\max}} = +1$, свидетельствует об очень благоприятном климате для инновационной корпорации. В этих условиях ее направлениями деятельности могут быть следующие:

- оптимизация управления, подготовка его к возможному росту инновационной корпорации;
- подготовка и размещение эмиссии для привлечения новых капиталов;
- перераспределение доходов в инновационный процесс.

В рамках оптимистического сценария основной рекомендацией для инновационной корпорации может быть «не навреди!», то есть основным критерием деятельности является разумный консерватизм, который позволяет принимать решения, не ухудшающие тип сценария.

Для прогнозирования динамики макросреды можно использовать определенный инструментарий, позволяющий точнее отслеживать тенденции и осуществлять стратегическое планирование деятельности инновационной корпорации. Рассмотрим его подробнее.

В частности, для прогнозирования состояния правовой среды можно использовать показатель эффективности правового поля (\mathcal{E}_{III}). Для расчета значения показателя могут быть использованы смешанные методы, имеющие формальное и неформальное представление. Комплексная оценка заполненности правового поля, а также количества законодательных противоречий позволяет проанализировать текущее состояние правовой среды.

Заполненность правового поля может быть оценена экспертным путем. В качестве общей площади правового поля используется набор вопросов, нуждающихся в законодательном регулировании, а в качестве полезной площади – количество урегулированных вопросов. Например, одним из вопросов управления деятельностью инновационной корпорации является вопрос о порядке перехода права собственности на акции.

Существует добровольный и принудительный способы передачи прав собственности, однако в законодательстве описана только добровольная передача. В этом конкретном случае заполненность правового поля будет равняться 0,5. То есть, оценивая многие вопросы, можно получить обобщенную оценку заполненности правового поля. Очевидно, что эффективность правового поля повышается с увеличением его заполненности.

С другой стороны, как уже отмечалось выше, в законодательстве имеются определенные противоречия. Чем больше этих противоречий, тем труднее урегулировать вопросы во внесудебном порядке и тем труднее оценивать законность действий участников процесса управления деятельностью корпораций. В итоге эффективность законодательства повышается со снижением количества противоречий. На основе двух описанных условий можно сформировать искомый показатель эффективности, который может иметь следующий вид:

$$\mathcal{E}_{III} = a * \frac{\mathcal{Z}_{III}}{Pr_{III}},$$

где: a – коэффициент значимости, определяемый в соответствии с интересами инновационной корпорации для сопоставления заполненности правового поля и количества противоречий;

\mathcal{Z}_{III} – заполненность правового поля;

Pr_{III} – количество противоречий в законодательстве.

Определяя индекс показателя эффективности, можно оценивать динамику состояния правовой среды, а также прогнозировать будущие состояния, например, с использованием уравнений регрессии. Проиллюстрируем данную ситуацию конкретным примером.

Рассмотрим пример. Научно-инновационная государственная корпорация ГК «Ростехнологии» провела предварительные исследования правовой среды, на основании которых были получены следующие результаты за несколько периодов (таблицы 2–4).

Таблица 2

Экспертные оценки заполненности правового поля

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Эксперт 1	0,5	0,55	0,6	0,7	0,8
Эксперт 2	0,65	0,68	0,7	0,75	0,75
Эксперт 3	0,6	0,7	0,8	0,85	0,9
Эксперт 4	0,5	0,6	0,65	0,7	0,75
Эксперт 5	0,7	0,75	0,75	0,8	0,85
Среднее	0,59	0,656	0,7	0,76	0,81

В рассматриваемом случае осуществляется простое анкетирование экспертов, поэтому для получения общего мнения используется метод средней арифметической. Очевидно, что оценка точного количества противоречий практически невозможна, поэтому экспертам было предложено оценить максимальный уровень противоречий с точностью до 20. Как видно из таблиц, разброс мнений экспертов небольшой, поэтому достаточно одного этапа анкетирования.

Таблица 3

Экспертная оценка противоречий в законодательстве

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Эксперт 1	100	120	80	80	80
Эксперт 2	120	100	100	100	80
Эксперт 3	100	100	140	120	120
Эксперт 4	120	120	100	80	100
Эксперт 5	100	100	120	120	100
Среднее	108	108	108	100	96

В связи с тем, что осуществляется оценка динамики, коэффициент значимости был принят равным 100 для повышения наглядности результатов. По результатам расчетов, полученные значения эффективности правового поля сведены в таблице 4.

Таблица 4

Параметры оценки правового поля

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Эксперт 1	100	120	80	80	80
Эксперт 2	120	100	100	100	80
Эксперт 3	100	100	140	120	120
Эксперт 4	120	120	100	80	100
Эксперт 5	100	100	120	120	100
Среднее	108	108	108	100	96

Таблица 5

Эффективность оценки правового поля

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Э _{ПП}	54,63%	60,74%	64,81%	76,00%	84,38%

Таким образом, анализируя полученные данные можно заключить, что в складывающейся ситуации тенденция развития правовой среды позитивная и при разработке корпоративной стратегии необходимо учитывать этот фактор как один из благоприятных.

На основе предложенного инструментария автором был проведен анализ складывающегося к настоящему времени сценария развития макроэкономической среды в России. Результаты анализа показывают, что макроэкономический сценарий 2009 года можно для большинства инновационных корпораций оценить как умеренно-позитивный. Это подтверждается следующими фактами:

1. В экономической среде:

- повышение объемов иностранных инвестиций в российскую экономику;
- снижение инфляционных ожиданий и повышение индекса спроса;
- предсказуемый валютный курс.

2. В правовой среде:

- в связи с эффективной деятельностью Президента Российской Федерации и Федерального Собрания Российской Федерации позитивные ожидания усилились;
- принятие бюджета до наступления нового года оказало позитивный стимул на законодательную работу;
- законы, вступившие в действие в 2009 году в целом имеют позитивный характер.

3. В институциональной среде предполагается, что ситуация останется стабильной, поскольку каждая наукоемкая инновационная корпорации имеет самостоятельную институциональную среду, хотя возможны варианты, что среды пересекаются, а в рамках холдингов и объединяются.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что в складывающейся обстановке отечественным наукоемким корпорациям необходимо реализовать имеющийся потенциал роста объемов производства, эффективнее использовать имеющиеся ресурсы, а также определить направления возможной диверсификации своей деятельности.

Карпова Е. Г.
кандидат экономических наук, старший преподаватель,
филиал МЭИ (г. Смоленск)

Теоретико-игровое обоснование конкуренции и сотрудничества при управлении инновациями

Аннотация. В статье предложена модель теоретико-игрового распределения выигрышей в конкурентных и коалиционных взаимодействиях предприятия. Разработана региональная стратегическая схема сотрудничества предприятий. Показаны направления применения кооперативной игры к анализу инноваций.

Ключевые слова: инновации, конкуренция, коалиция, теория игр, вектор Шелли.

Game-theoretical study of competition and cooperation in the management of innovation

The summary. In article the model-theoretic game distribution of prizes in a competitive and coalition interactions of the enterprise. Developed the regional strategic scheme of cooperation of the enterprises. Shows the directions of application of a cooperative game to the analysis of innovation.

Keywords: unnovation, competition, coalition, game theory, the Shapley value.

Важное значение в современных условиях приобретают вопросы эффективного взаимодействия предприятия с конкурентами, покупателями и контрагентами. На первый план выдвигается качество управления инновациями в организациях. Во многих отраслях промышленности РФ развиваются процессы конкурентной борьбы, а в последние годы перед предприятиями встают более перспективные задачи объединения и сотрудничества с целью повышения эффективности работы. Учет особенностей процессов конкуренции и сотрудничества, а также инновационной деятельности в условиях неопределенности будущего результата требует обоснования и разработки экономико-математического инструментария. Моделирование таких взаимодействий может быть осуществлено с помощью математического аппарата теории игр.

С одной стороны, предприятие действует на рынке в условиях конкурентной борьбы, выступая по отношению к конкурентам антагонистически настроенной стороной, имеющей противоположные цели и интересы. С другой стороны, предприятия могут вступать в горизонтальные и вертикальные интеграционные процессы, образуя с этой целью коалиции.

При анализе взаимоотношений с конкурентами предприятие должно осуществить выбор — бороться или объединяться с ними. С частью конкурентов предприятие может образовывать коалиции, с остальными находится в конкуренции. Кроме того, может существовать ситуация, когда предприятия, входящие в коалицию, с одной стороны, сотрудничают, с другой стороны, по не коалиционной продукции действуют общие законы рыночной работы, рождающие борьбу.

Целесообразно рассматривать процессы конкуренции и кооперации не изолированно, а как параллельные и дополняющие друг друга. В этом случае для предприятия встает задача распределения деятельности на индивидуальную и кооперативную (коалиционную). Такую же классификацию можно применить при анализе взаимоотношений предприятия с контрагентами.

На рисунке 1 показана модель теоретико-игрового распределения выигрышей предприятия от участия в процессах конкуренции и кооперации с 4-мя группами экономических субъектов. Для ее обоснования необходим соответствующий математический аппарат. Теория игр выступает инструментом, способным определять стратегии сторон в условиях конфликта и неопределенности результата. Анализ показывает, что перспективными для применения к экономической среде являются следующие направления теории игр: стратегические, с природой, кооперативные, иерархические, эволюционные.

На рисунке 1 показано, что участие в горизонтальной интеграции предполагает выигрыш от объединения конкурирующих предприятий ($V_{\text{конк}}^{\text{кооп гориз}}$); в вертикальной — от объединения с контрагентами ($V_{\text{кооп верт}}^{\text{пост}}$ и $V_{\text{кооп верт}}^{\text{пок}}$); в конкуренции — от борьбы с конкурентами ($V_{\text{конк}}^{\text{матр гориз}}$) и противостояния с контрагентами ($V_{\text{матр верт}}^{\text{пост}}$ и $V_{\text{матр верт}}^{\text{пок}}$); в иерархической системе — от взаимодействия с центром ($V_{\text{иер}}$). Выигрыш от объединения для отдельного участника может быть рассчитан через дележ выигрыша всей коалиции ($V_{\text{матр гориз}}^{\text{коал}}$).

Анализ интеграционных процессов может быть осуществлен с применением кооперативной теории игр. Отдельное предприятие может не обладать достаточными информационными ресурсами для проведения кооперативного анализа. Кроме того, важную роль играет человеческий фактор, необходимы дополнительные расходы на квалифицированных специалистов, а также материальные затраты.

В этой связи предлагается создание организационной формы в виде Экспертного инновационного центра, в функции которого должен вхо-

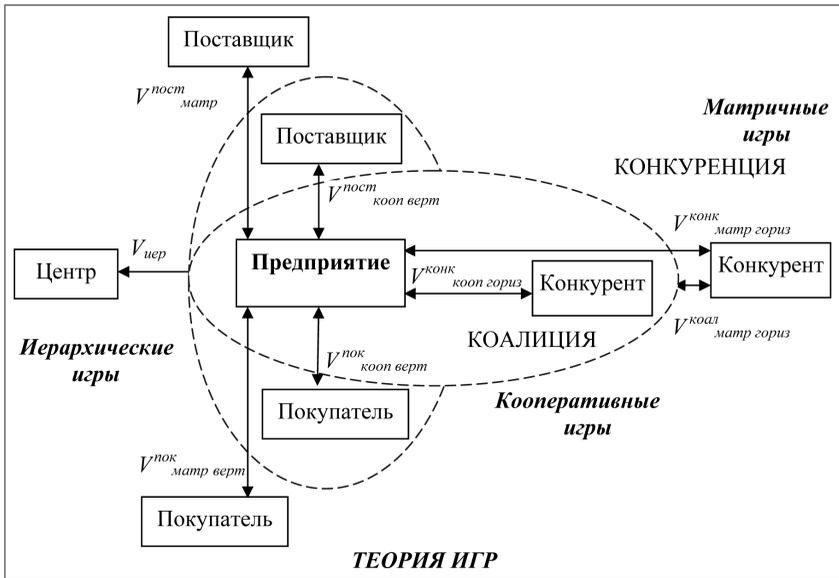


Рис. 1. Модель теоретико-игрового распределения выигрышей

дить анализ кооперативной игры предприятий на уровне региона (расчет выигрышей при различных видах объединений предприятий и разработка рекомендаций региональной и межрегиональной кооперации). Экспертный центр может быть создан самостоятельно, либо такие функции могут быть переданы экспертному отделу Ассоциации, либо экспертным советам при региональных администрациях. Такая структура заинтересована в повышении эффективности работы каждого предприятия и в перспективе должна иметь государственную поддержку.

Всероссийский Ассоциативный экспертный центр должен проанализировать каждый регион на предмет сотрудничества по ключевым отраслям, определить специфику и разработать рекомендации предприятиям по эффективному сотрудничеству и кооперации.

Данный центр или органы регионального управления, анализируя все множество предприятий, составляют стратегическую схему их сотрудничества, представленную в таблице 1, включающую следующие элементы:

- 1) предприятия технологической цепи производства x_i ($i = 1, 2, \dots, n$);
- 2) выигрыш от реализации стратегии a_i ($i = 1, 2, \dots, n$);
- 3) возможные варианты сотрудничества предприятий в виде организации коалиций.

Второй этап такого анализа – определение резервов сотрудничества в незаполненных ячейках схемы.

Таблица 1

Региональная стратегическая схема сотрудничества

	Предприя- тие x_1	Предприя- тие x_2	...	Предприя- тие x_{n-1}	Предприя- тие x_n
Индивидуально x_1	a_1	–	–	–	–
Сотрудничество x_1 с 1 звеном	a_1 	a_2	–	–	–
...
Сотрудничество x_1 с $n-1$ звеньями	a_1 	a_2	...	a_{n-1}	–
...
Индивидуально x_n	–	–	–	–	a_n
Сотрудничество x_n с 1 звеном	–	–	–	a_{n-1}	a_n
...
Сотрудничество x_n с $n-1$ звеньями	–	a_2	...	a_{n-1}	a_n
Сотрудничество всех предприятий	a_1	a_2	...	a_{n-1}	a_n

Решение кооперативной игры может быть получено с помощью различных подходов: дележ по Шепли, с-ядро и др. Для решения коалиционных игр в области экономических задач, в т.ч. для обоснования инновационной деятельности, целесообразно использовать вектор Шепли. Данное решение позволяет для каждой конкретной игры рассчитать единственный вариант дележа средств внутри коалиции.

Необходимо дать экономическую трактовку математического дележа по Шепли при создании предприятиями коалиции. В подходе Шепли анализируется вклад каждого участника в коалицию¹. С позиции экономиста, безусловно, образование коалиции – одновременный процесс для участников, но при математическом расчете рассматриваются всевозможные варианты входа каждого участника в коалицию: например, 1, 2 и 3 участника; 1, 3 и 2 и т. д.; 3, 2 и 1 (для коалиции из 3 участников будет 6 вариантов перестановок). При этом учитывается «сила» каждого участника в отдельности: насколько он «силен» отдельно от этой коалиции. После расчета вкладов участников при их всевозможных входах в коалицию, усредняется значение для каждого участника.

¹ Губко М. В., Новиков Д. А. Теория игр в управлении организационными системами. 2-е изд. М., 2005.

Однако с экономической точки зрения предприятие при объединении в коалицию осуществляет затраты и далее получает прибыль как долю от общей коалиционной прибыли пропорционально своим затратам. Таким образом, анализируются два показателя: прибыль и затраты. В тоже время при использовании математического дележа по Шепли распределение полезности между участниками проводится в соответствии с «силой» участника. Т. е. рассматривается единственный показатель и в качестве него логичнее всего анализировать прибыль коалиции. Затраты участников вообще не рассматриваются.

Подход распределения прибыли в соответствии с «силой» предприятия в других коалициях, а не только в той, в которой и получена данная прибыль, нуждается в экономическом обосновании. Можно предложить следующие направления использования дележа по Шепли в экономике. Делить по Шепли нужно экономический показатель, который прямо не зависит от затрат. С помощью дележа по Шепли целесообразно распределять не прибыль (и, конечно, не доход, т. к. в этом случае не учитываются затраты), а «сверхприбыль», остающуюся после получения участниками желаемой нормы доходности на капитал (затраты участников в коалицию). В инновационной деятельности показателями, выступающими в качестве «силы» предприятия, служащими мерилем для дележа прибыли (сверхприбыли) внутри коалиции, могут быть инновации, знания, интеллектуальные и человеческие ресурсы, товарные знаки и т. д., принадлежащие данному предприятию. Например, предприятие, обладающее инновационной технологией, будет иметь право на большую часть распределяемой прибыли.

Таким образом, определим эффект инновации в качестве показателя «силы» предприятия-участника коалиции, который необходимо анализировать наравне с его затратами для распределения коалиционной прибыли.

Репкина О. Б.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства

Закономерности развития предпринимательства в России

Аннотация. Любые исследования необходимо начинать с анализа исторического аспекта, в результате чего определяются предпосылки процесса развития. В работе отражена неоднозначность подходов к анализу процесса развития отечественного предпринимательства; выделена взаимосвязь между экономическим циклом и циклическим развитием предпринимательской активности; определены особенности исследований в этой области; выделены сложные условия становления и закономерности развития предпринимательства в России. В заключении представлены основные перспективы развития отечественного предпринимательства.

Ключевые слова: закономерность, предпринимательская активность, предпринимательство.

Laws of development of business in Russia

The summary. Any research must begin with an analysis of the historical aspects, which are determined by the prerequisites of development. The paper reflected the ambiguity of the approaches to the analysis of the development of domestic entrepreneurship highlighted the relationship between economic cycle and the cyclical development of entrepreneurial activity, especially research identified in this area, marked the formation of complex conditions and patterns of development of entrepreneurship in Russia. In conclusion, presented the main prospects for the development of domestic entrepreneurship.

Keywords: pattern, entrepreneurial activity, entrepreneurship.

Любые исследования необходимо начинать с анализа исторического аспекта, в результате чего определяются предпосылки процесса развития от одного уровня к другому. Особенностью исследований в области предпринимательства является неоднозначность подходов к анализу процесса развития отечественного предпринимательства. Некоторые исследователи (например, А. А. Галоган) придерживаются естественноисторической последовательности развития, другие (например, В. А. Сущенко) делят процесс развития на исторические эпохи. В любом случае можно говорить, что развитие общественно-экономических отношений влияет на развитие предпринимательства, что характеризуется определенными теориями. Деление же на отдельные периоды (исторические эпохи) позволяет систематизировать характерные отличительные черты предпринимательства.

Торговое предпринимательство можно определить первым видом – на основе которого в дальнейшем, в сочетании с другими видами, формируется рыночная экономика.

Становление отечественного предпринимательства происходило в сложных условиях. Отсутствие частной собственности, коллективистский дух, пассивное поведение и уравниловка не позволяли развиваться предпринимательской инициативе в России.

Одним из приоритетов современной политики модернизации отечественной экономики является кластерный подход, опирающийся на тесную связь экономики регионов, посредством комплексного взаимодействия предприятий, поставщиков, производителей, научно-исследовательских организаций и инфраструктурных объектов, что повышает эффективность реализации экономической политики. Комплексное взаимодействие структурных элементов региона, выражается в выборе целевого назначения кластера и напрямую влияет на выбор стратегии развития региона.

Циклическое развитие экономики отражается на развитии предпринимательства.

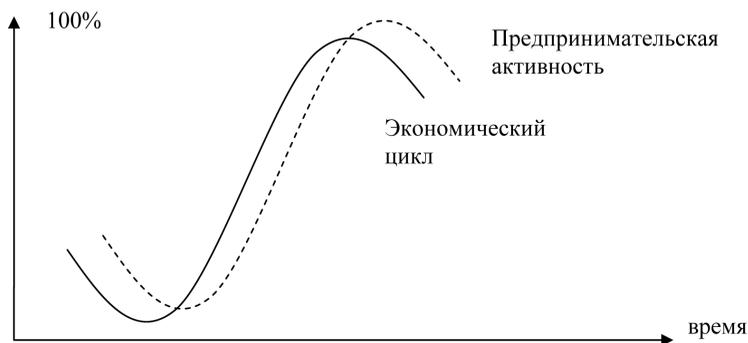


Рис. 1. Взаимосвязь основных фаз экономического развития и предпринимательской активности

Несмотря на то, что на рис. 1 представлено приблизительное соединение развития экономического цикла и предпринимательской активности, но это дает возможность наглядно представить их взаимосвязь и взаимозависимость. Различия в кривых предпринимательской активности и экономического цикла связаны с тем, что в период относительно спокойного развития экономики наблюдается накопление предпринимательского потенциала, который затем дает импульс раз-

витию экономики. Особенности экономического цикла могут быть вызваны разными причинами. В то же время волновой характер развития предпринимательской активности влияет на экономический рост посредством воздействия предпринимательского потенциала общества. Проявление предпринимательской активности способно не только перевести экономику на новый уровень, но и преодолеть и сгладить последствия экономического кризиса.

Предпринимательский потенциал формируется не только исходя из общих тенденций в обществе (предпринимательской активностью), тенденциями развития экономики, но, и в условиях глобализации, тенденциями развития мировых рынков и т. д.

Остановимся на одной из составляющих, оказывающих влияние на развитие экономики, которая является движущей силой предпринимательства — инновациях. Причем речь идет не о псевдоинновациях, а об инновациях, основанных на достижениях научно — технического развития.

Любые существенные изменения, основанные на научно-техническом прогрессе приводят к обновлению средств производства, внедрению новых продуктов в процесс производства и обладают высоким потенциалом рыночного проникновения.

Инновации рассматриваются на различных уровнях. Создание инновационных структур как метод развития организации характеризуется: работой небольших групп специалистов с многопрофильной квалификацией; стабильной работой действующих групп, работающих длительное время совместно; постоянное совершенствование группового подхода и изменения для решения новых проблем и задач.

Предпринимательство понимается как деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями ... к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций ¹.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с участием государства в различных формах государственно-частного партнерства, а в том случае, когда собственником бизнес-структуры является государство, то можно говорить о государственном бизнесе или о государственном предпринимательстве.

Особенности становления отечественного предпринимательства связаны с неразвитостью рыночных отношений в нашей стране. Несмотря на то, что глобализация экономики отражается на глобализа-

¹ Хэгстром Р. Дж. Инвестирование. Последнее свободное искусство / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

ции бизнеса, который также как и предпринимательская деятельность нацелен на конкретный прирост, но проникновение достижений бизнеса из мировой практики ограничено, что влияет и на неадекватное проникновение достижений бизнеса из мировой практики.

Современные условия требуют создания простых и гибких систем управления, которые должны отвечать следующим требованиям:

- результаты деятельности подразделений должны обеспечиваться не количеством работающих, а их «качеством» — уровнем квалификации (не забывая о принципе оптимальности привлекаемых трудовых ресурсов — квалификация трудовых ресурсов должна точно соответствовать, не меньше и не больше, требуемому ее уровню);
- число уровней управления должно оптимизироваться в сторону их уменьшения;
- ориентация на высокую производительность труда и низкие затраты, высокое качество продукции (услуг), прочные связи с потребителя и адекватная реакция на изменения внешней среды.

Совершенствования в сфере управления предполагает: «ориентацию деятельности организации на долгосрочную перспективу; проведение фундаментальных исследований; диверсификацию производства; инновационную деятельность; максимальное использование творческой активности персонала; продвижение работников и повышение их оплаты труда в зависимости от реальных результатов деятельности; использование новых информационных технологий»².

Представим модель экономической системы на основе метода самоорганизации, который может быть использован при наличии минимального объема информации о предпринимательской организации.

Основные принципы, на которых основана самоорганизация:

1. С увеличением сложности структуры модели, значения критериев уменьшаются, а достижение минимума означает нахождение модели оптимальной сложности.

2. Для выбора модели оптимальной сложности необходимо привлечь дополнительную информацию, которая не используется в процессе оценивания параметров.

3. Адекватность выбранной математической модели обеспечивается сохранением нескольких моделей с предыдущих этапов.

² Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: в 2-х т. М.: ММИИПУ, 1996/

Математическая модель экономической системы, которая используется для управления исследуемой организацией, может быть сформулирована на основе метода самоорганизации.

$$\varphi(x) = \sum_{i=1}^n a_i m_{ni}(f_i x), \quad (1)$$

где n – число базисных функций в модели (каждой базисной функции ставится в соответствие двухмерный вектор параметров $t(a, f)$;

m_n – базисные функции из параметризованного множества $F_p (F_p = \{a_i m_{ni}(f_1 x) \mid i = 1, L\})$,

где a – амплитуда,

f – частота,

x – значения модели.

При изменениях режима работы системы или при смене условий функционирования меняется характер исследуемого процесса. Для корректировки отдельных коэффициентов модели и структуры в целом применяют различные методы. В случаях, когда характер изменений отличается высокой динамичностью, что характерно для предпринимательских организаций, целесообразно использовать алгоритм прогнозирования с помощью трендов Демарка.

$$Z_k = HX_k + V_k, \quad (2)$$

где Z_k – вектор измерений,

H – матрица измерений,

V_k – вектор ошибок измерения.

Согласно формуле 2 можно определить тенденцию изменения исследуемого процесса, но для повышения точности прогнозирования тренды Демарка можно скорректировать с учетом метода самоорганизации, что предполагает использование не двух измерений, а целой измерительной выборки.

Структура модифицированных трендов Демарка приобретет вид:

$$x_k = x_{k-1} + c_{k-1}, \quad (3)$$

где x_k – переменная состояния исследуемой системы,

c_{k-1} – коэффициент или функция, характеризующая крутизну тренда изменений переменной состояния динамического объекта.

Основные перспективы развития можно связать с живучестью «наших» бизнес-структур, с их способностью действовать в нестандартной, не предусмотренной правилами ситуации. Жизненная необходимость отечественных предпринимательских структур, связанная с развитием способности к выживанию в условиях меняющихся правил с одной сто-

роны — является потенциалом их развития, а с другой стороны — отделяет от государства и настораживает относительно принимаемых законов и направлений развития. Таким образом, отечественные предприниматели конкурентоспособны на мировом рынке, однако нередко их частные цели никак не связаны с общественными интересами. В этом аспекте особую роль играет государственно-частное партнерство, которое также является немаловажным в построении экономики, поскольку учитывает мнение бизнеса о необходимых проектах и помогает устранять все сложности на этапе согласований и проектирования.

Выделим важную проблему взаимоотношений предпринимателей и чиновников. Никакие нормативно-правовые акты и инструменты поддержки предпринимательской деятельности не способны развить и поддержать отечественное предпринимательство до тех пор, пока не наладятся цивилизованные отношения между чиновниками и предпринимателями. Ярким примером служит ситуация в сфере таможенного декларирования товаров. Пока чиновники говорят о снятии барьеров и оформлении всех документов, 70% предпринимателей заявляют о затягивании сроков оформления товаров, постоянным придиранкам к оформлению документов, принудительной отправке грузов на склады временного хранения и т.д.

Схожие проблемы нужно отметить и в сфере государственных заказов, когда по условно-формальным требованиям ограничивается свободный доступ предпринимателей либо создаются особо жесткие условия для одних и неоправданно мягкие — для других. Проблема же кроется, как мне кажется, в том, что ограничительным мерами наделены многие, а ответственностью почти никто из чиновников. Меры по выявлению и пресечению нарушений и случаев коррупции не носят системный характер, а наказания скорее исключение, чем правило.

Особенностью отечественного предпринимательства является не только ее возможность быстрого приспособления, но и отсутствие навыков работы в режиме регулярного западного менеджмента. Тем не менее, активное внедрение нашими компаниями бизнеса за рубежом, активизация интеграционных процессов с участием отечественных бизнес-структур приводит к необходимости овладения методами и технологиями менеджмента, которые применяются в практике западных компаний.

Чтобы адекватно реагировать на оказываемые воздействия со стороны всех участников экономического процесса, предпринимательским организациям необходимо обладать определенным потенциалом,

который позволял бы проводить макроэкономический анализ ситуации, оценивать проблемы, конъюнктуру и тенденции развития рынка, сохранять инновационный характер развития и обеспечивать определенный уровень конкурентоспособности товаров и услуг. Выделение и рассмотрение основных закономерностей развития предпринимательских организаций позволяет сформировать теоретическую базу для дальнейшего изучения тенденций и перспектив развития отечественного предпринимательства, являющегося резервом экономического развития страны.

Литература

1. Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: в 2-х т. М.: ММИ-ИПУ, 1996.
2. Дирлав Д. Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир/Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
3. Неусыпин К. А., Цибизова Т. Ю. Стратегическое управление организацией: учебное пособие. М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2006.
4. Никулин Н. М. История. Российское предпринимательство. М.: МГИМО(У) МИД России, 2007.
5. Хэгстром Р. Дж. Инвестирование. Последнее свободное искусство / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

Русавская А. В.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Эффективность исследования зарубежного опыта системы гарантии кредитов для активации предпринимательской деятельности в России

Аннотация. Государственная помощь может выражаться не только в прямом финансировании предпринимательской деятельности, но и в исследовании самых разных рычагов стимулирования. В этой области заметную роль играют системы гарантии кредитов, как показывает зарубежный опыт.

Ключевые слова: Система гарантирования кредитов (СГК), кредитный механизм, эффективность, инвестиции, предпринимательство.

Efficiency of research of foreign experience of system of a guarantee of credits for activation of enterprise activity in Russia

The summary. State aid may be expressed not only in the direct financing of business activities, but also in the study of different levers of stimulation. In this region play a significant role of loan guarantees, as shown by international experience.

Keywords: Credit Guarantee System (CFS), the credit mechanism, efficiency, investment, entrepreneurship.

В условиях кризиса многие страны старались использовать различные рычаги управления экономикой для преодоления диспропорций, вызванных кризисом, для активизации предпринимательской деятельности в отраслях промышленности и в сфере услуг. Большинство стран старались проводить сбалансированную кредитную политику поддержки предпринимательства, сочетая различные методы прямой помощи с налоговыми стимулами.

Заметную роль в этом плане играют системы гарантии кредитов – совокупность государственных и частных институтов и фондов, преимущественной сферой деятельности которых является гарантия кредитов малым и средним предприятиям.

В условиях ограниченного доступа на кредитный рынок малые и средние предприятия испытывают дефицит средств не только для дополнительных инвестиций, но и формирования оборотного капитала.

Низка в силу этого их техническая вооруженность, что отражается и на темпах роста экономики в целом [1].

Системы гарантирования кредитов (далее СГК), являясь частью кредитного механизма, могут решать и более широкий круг задач, которые не под силу крупным банковским структурам. Для этого создаются специализированные институты, которые используют механизм гарантий как часть государственной помощи отдельным предприятиям, секторам экономики или для развития отдельных регионов.

В Японии, например, по инициативе государства созданы 52 корпорации по гарантии кредитов, которые расщедоточены по всей территории страны. Причем каждая из них имеет 2–3 отделения [2].

В тех странах, где сильны традиции разного рода ассоциаций, они учреждаются на долевоо основе. В Западной Европе широкое развитие получили Общества взаимных гарантий (ОВГ). Их учредителями являются малые и средние предприятия, а также другие учреждения и организации, заинтересованные в развитии малого бизнеса. Общества взаимных гарантий выступают в качестве поручителя только тех малых предприятий, которые являются его членами. Принципиальная особенность ОВГ заключается в том, что риск одного клиента расщедывается на всех членов общества. В соответствии со сложившейся практикой, общества взаимных гарантий могут предоставлять гарантии по кредитам лишь одного банка, с которым заключается соответствующее соглашение, или по кредитам любого финансового института, обращающегося в гарантийный фонд с соответствующей заявкой. ОВГ выступают не только в качестве поручителя для малых предприятий, но и решают вопрос о целесообразности получения кредита конкретным предприятием, составляют на него «досье», которое передается в банк.

Одной из серьезных проблем, возникающих в связи с формированием системы гарантий кредитов является финансирование расходов по ее созданию и поддержанию в функциональном состоянии. Здесь можно выделить три основные категории затрат:

Расходы по созданию системы гарантии кредитов. Как правило, создание СГК означает учреждение новой организации или специализированного подразделения по управлению в рамках уже существующей. В большинстве случаев часть расходов берет на себя правительство. Основные составляющие этой категории затрат включают в себя расходы на здание, оборудование, заработную плату служащим, публикацию разного рода материалов, инструкций, положений и т. д.

Расходы, связанные с функционированием гарантийных фондов. Система гарантии кредитов представляет собой совокупность фондов, выступающих в качестве посредника между кредитором и должником. Капитал фондов формируется за счет взносов учредителей, а также правительственных субсидий, дотаций со стороны частных коммерческих организаций, международной помощи. В последующем, в связи с возможными потерями, которые не компенсируются поступлениями от комиссионных сборов, может возникнуть необходимость пополнения капитала фонда (фондов). Возмещение потерь осуществляется как за счет дополнительных взносов со стороны учредителей, так и поступлений из государственных и частных источников.

Часть расходов несут непосредственно кредиторы и заемщики. Гарантийный фонд может, в частности, потребовать от банка документацию, связанную с предоставлением им займов под гарантию фонда, или дополнительную информацию о состоянии кредитного портфеля. Если кредиторы работают не с одним, а с рядом гарантийных фондов и страховых компаний, то соответственно возрастает и объем предоставляемой информации, а следовательно и расходы по ее подготовке. Банки несут дополнительные затраты и в случае невыполнения должником своих обязательств, что вызывает необходимость оформления, в т.ч. юридического, соответствующей документации для получения возмещения за счет средств гарантийного фонда. Расходы могут существенно возрасти в случае возникновения противоречий между фондом и банком. Частично эти расходы, как правило, перекладываются через процентную ставку на заемщика.

Расходы, связанные с деятельностью СГК, далеко не всегда, как показывает практика западных и особенно развивающихся стран, покрываются за счет доходов от комиссионных сборов. Кроме того, возможности использовать этот канал для увеличения поступлений довольно ограничены, поскольку повышение комиссии ведет к соответствующему удорожанию кредитов, а следовательно и к уменьшению их привлекательности для МСП. Стоимость поддержания системы гарантий существенно возрастает при наступлении гарантийного случая, что при определенных обстоятельствах может вызвать необходимость дополнительных взносов для поддержания СГК в функциональном состоянии.

Хотя количественные показатели, отражающие соотношение между доходами и расходами имеют существенное значение, они все же не играют доминирующей роли при оценке эффективности СГК. В пос-

ледние годы преобладает более широкий подход. Он основывается на том, что несмотря на недостатки, присущие ныне действующим механизмам гарантии кредитов, а в ряде случаев и их затратный характер, они способствуют реализации потенциала МСП в русле государственной политики ускорения экономического роста и повышения уровня занятости [3].

Для оценки эффективности наиболее часто используются следующие критерии: воздействие СГК на увеличение кредитов, предоставляемых малым и средним предприятиям; финансовая устойчивость СГК; влияние СГК на деловую активность предприятий.

Как показывает практика, СГК развиваются циклически. Этап быстрого роста кредитного портфеля не всегда сопровождается поддержанием его качественных характеристик. Повышение уровня непогашенных обязательств ведет к усилению финансовых трудностей, испытываемых гарантийными фондами, и снижению объема их операций. Кроме того, эти институты зачастую руководствуются в своей практической деятельности не только критериями финансовой эффективности, но и политическими мотивами, что отодвигает проблему анализа платежеспособности заемщика на второй план со всеми вытекающими отсюда последствиями для гарантийных фондов. Их возможности улучшить финансовое положение (в частности, за счет повышения комиссионных) довольно ограничены. Тем более, что повышение доходности в данном случае вступает в противоречие с социальной функцией, охарактеризованной нами выше.

Одним из направлений повышения эффективности кредитного механизма должно стать совершенствование механизма контроля за деятельностью гарантийных фондов, в том числе и на пути распространения на них нормативов и коэффициентов, действующих в отношении кредитно-банковских структур.

СГК по своему статусу занимают промежуточное положение между банками и финансовыми институтами небанковского типа, в силу чего их деятельность нередко подпадает под юрисдикцию различных государственных учреждений. Последние, осуществляя регулирующие и контрольные функции в отношении отдельных структурных подразделений кредитной системы, далеко не всегда учитывают специфику задач, решаемых непосредственно гарантийными фондами. В этой связи, как в дискуссионном, так и практическом плане нередко ставится вопрос об уровне и степени участия надзорных органов в разработке критериев, определяющих основные параметры активно-пассивных операций гарантийных институтов. Преобладает точка зрения, что это участие должно

выражаться в выработке предложений сугубо рекомендательного характера. Основной довод сводится к тому, что контролирующие организации исходят из необходимости внедрения нормативов, обеспечивающих, прежде всего финансовую устойчивость гарантийных фондов. При таком подходе не учитывается в достаточной мере такая основная цель последних, как обеспечение доступа к кредитным ресурсам возможно большего числа хозяйственных субъектов с заведомо ограниченной платежеспособностью. Ориентация же контролирующих организаций исключительно на максимальное снижение уровней риска будет означать, по существу, ограничение сферы деятельности гарантийных фондов. Исходя из этого утверждается, что разработка критериев и норм, регламентирующих параметры кредитных операций (уровень допустимого риска, максимальный объем гарантируемых кредитов, уровень гарантийного покрытия, соотношение между собственным капиталом и объемом выданных гарантий и т.д.) может осуществляться правлением гарантийного фонда с учетом действующего законодательства и инструкций соответствующих директивных организаций. В то время как надзорные органы должны уделять повышенное внимание вопросам соответствия функций СГК основным целям и принципам, зафиксированным в их учредительных документах.

Однако при росте трудностей, испытываемых гарантийными фондами, в том числе и по причине сокращения государственных дотаций в рамках ужесточения бюджетной дисциплины, вопрос усиления кредитного контроля за их деятельностью приобрел особую актуальность.

В настоящее время решение этой проблемы, как правило, ставится в зависимость от включения СГК в систему банковского надзора, от распространения на гарантийные фонды нормативов и коэффициентов (с определенной корректировкой) применяемых в отношении банков.

При разработке эффективного кредитного механизма в условиях глобализации, необходимо принять во внимание опыт развитых и развивающихся стран, который показывает, что стабильность гарантийных фондов во многом зависит от государственной поддержки, в том числе в лице местных и региональных органов власти. Эта поддержка может выражаться как в прямой форме (участие в капитале гарантийного фонда, предоставление дотаций и субсидий для покрытия потерь), так и в использовании косвенных рычагов, например, льготного налогового режима. На опыте многих стран четко прослеживается тенденция более активного участия государства на начальных этапах становления гарантийных фондов и его постепенного ограничения по мере развития и укрепления финансовой и организационно-правовой базы СГК.

В практике западных стран хорошо зарекомендовали себя общества взаимных гарантий [4]. Их преимущество заключается в том, что они выступают в качестве коллективного представителя малых и средних предприятий. Это позволяет добиваться более выгодных условий кредитования по сравнению с теми, которые устанавливаются в переговорном процессе с банком на индивидуальной основе. Положительные результаты дают и предварительные консультации (на стадии создания соответствующих взаимных фондов) с коммерческими банками, потенциальными участниками этих программ. Это особенно важно при решении таких вопросов, как размер гарантийного фонда, уровень спроса на кредиты со стороны мелких и средних предприятий, степень риска и т. д.

Стабильность и эффективность СГК во многом зависит от пропорционального распределения ответственности между участниками гарантийного соглашения в случае неплатежеспособности заемщика. При распределении риска между гарантийным фондом и банком-кредитором учитываются: доля уже предоставленных займов малым предприятиям в кредитном портфеле банка, размер собственного капитала гарантийного фонда и его способность выполнить обязательства перед банком. Как показывает зарубежная практика, на кредитора приходится от 30 до 40% риска. Повышение этой доли до 50% и более ведет, как правило, к снижению заинтересованности со стороны кредитора участвовать в подобных операциях.

Обычно применяются различные схемы распределения кредитного риска между гарантом и банком-кредитором. В Индии, например, в 80-е годы использовалась схема, в соответствии с которой устанавливался предельный «потолок» обязательств гарантийного фонда, уровень которого понижался при увеличении суммы кредита, что вызвало довольно негативное отношение банков. В 90-е годы по инициативе МБРР в некоторых странах была применена схема, в соответствии с которой уровень гарантии увеличивался по мере повышения риска самой кредитной операции. Преследовалась цель повысить долю средств, направляемых банками на кредитование операций с заведомо повышенной долей риска. Как показывает зарубежная практика, уровень риска в размере 20–30% приходящийся на долю банка, является оптимальным для более широкого подключения банков к гарантийным программам [5].

Чтобы повысить ответственность заемщика за своевременное и полное выполнение обязательств по погашению полученного кредита к нему в ряде случаев применяется требование о предоставлении т.н. дополнительной гарантии в форме залога движимого или недвижимо-

го имущества, даже если его стоимость и не покрывает суммы займа, предоставленного тому или иному предприятию. Здесь преследуется основная цель — повышение ответственности дебитора за погашение обязательств перед банком. Решению аналогичной задачи, т.е. повышению кредитной дисциплины со стороны дебитора, служит и введение так называемого регистра неплательщиков. Включение в этот список означает по существу блокирование возможностей должника использовать банковские кредиты в будущем.

Стабильность гарантийных фондов во многом зависит от соблюдения соответствующих пропорций между капиталом гарантийного фонда и объемом выданных гарантий. В соответствии с практикой западных стран, соотношение между капиталом гарантийного фонда и объемом предоставленных гарантий как 1:5 в начальный период деятельности фонда и увеличение этого соотношения до 1:10 к концу, например, пятилетнего срока, рассматривается как оптимальный показатель. Индекс просроченных займов, превышающий 5% от суммы выданных гарантий, считается уже «опасным» и свидетельствует о необходимости мер по корректировке политики как в области оценки кредитоспособности заемщиков, так и в распределении рисков неуплаты.

Таким образом, зарубежный опыт в области использования СГК [6] характеризуется большим разнообразием как с точки зрения имеющихся схем и кредитных механизмов, так и в плане эффективности и степени решения поставленных задач. Несмотря, однако, на все различия, можно выделить ряд общих предпосылок, обеспечивающих эффективное функционирование кредитного механизма. Многие из этих предпосылок актуальны и для российской действительности.

Среди них можно выделить следующие.

1. Формирование соответствующей законодательной базы с учетом специфики положения гарантийных фондов в кредитно-банковской структуре и решаемых ими задач (совершенствование залогового права, унификация правовых норм, регулирующих этот сектор финансового рынка, др.).

2. Совершенствование нормативов и коэффициентов, нацеленных на оптимизацию деятельности СГК в рамках допустимого риска в соответствии с требованиями финансовой стабильности.

3. Совершенствование контрольных функций со стороны соответствующих институтов по выполнению действующих нормативов с целью повышения финансовой стабильности гарантийных фондов.

Большинство гарантийных фондов по истечении 5–10 лет приходят к необходимости пересмотра своих базовых принципов и финан-

совых параметров деятельности. Подобный факт свидетельствует, прежде всего, о том, что, несмотря на тщательную предварительную проработку всех вопросов, довольно трудно предусмотреть все многообразие ситуаций и проблем, которые встают в период реализации кредитных механизмов гарантийных программ. Это относится к таким показателям, как пропорции распределения кредитного риска, уровень комиссионных, роль и функции кредитора и заемщика в процессе оформления гарантии и ее последующего исполнения, допустимые пределы риска и др. В конечном счете, речь идет о необходимости постоянной корректировки деятельности гарантийных фондов с учетом как конъюнктурных, так и более длительных тенденций.

Широкое использование сделок секьюритизации как в практике европейских, так и большинства азиатских стран существенно изменило характер кредитного механизма. Механизм секьюритизации стал рассматриваться как приложение к системе предоставления гарантий малому бизнесу. СГК стали гарантировать операции с пулами облигаций, обеспеченных активами по ссудам, предоставленным малому бизнесу. Такие операции получили развитие в Европе с 1990-х годов в таких странах, как Германия и Испания, а также в развитых азиатских странах — Японии и Корее. В Японии с 2001 г. по 2004 г. около 9 тыс. фирм получили финансирование под гарантии СГК и гарантии местных органов власти на общую сумму свыше 380 млрд. долларов США, которые затем были переоформлены СВО и размещены на финансовом рынке. Банк Японии в 2003 и 2004 г. выкупил часть эмитированных ценных бумаг с тем, чтобы обеспечить стабильность подобного источника финансирования малого бизнеса [249].

В Корее, несмотря на финансовый кризис секьюритизация кредитов, предоставленных предприятиям малого бизнеса продолжает расширяться. На основе кредитов, предоставленных МСП осуществляется выпуск ценных бумаг, номинированных в национальной и иностранной валюте, которые достаточно хорошо котируются на финансовом рынке, так как имеют гарантии как национальных СГК, так и международных финансовых институтов (KfW). Для повышения рейтинга выпущенных корейских СВО и возможности размещения их на международных рынках капитала дополнительные гарантии были предоставлены Банком развития Кореи, Индустриальным банком Кореи и Japan Bank for International Cooperation.

Использование механизма секьюритизации, как части кредитного механизма, подразумевает привлечение страховых фирм к подобному рода операциям. Это предъявляет дополнительные требования по

регулированию подобных схем кредитования, как на региональном, так и на международном уровне.

Очевидно, что не существует какой-то общей модели, пригодной для всех стран и на различных этапах их развития. Поэтому использование международного опыта предполагает не механический перенос той или иной схемы, а прежде всего модификацию ее основных параметров с учетом специфики и особенностей принимающей страны.

Вполне очевидно также, что СГК не решают проблемы финансирования малого и среднего бизнеса в рамках развития эффективного кредитного механизма. Они представляют собой лишь инструмент, способный смягчить трудности выхода на кредитный рынок предприятий с ограниченной платежеспособностью. В связи с этим все более популярной становится точка зрения о необходимости комплексного подхода. Речь идет о том, что наиболее оптимальное решение задачи доступа МСП к банковским ресурсам предполагает, наряду с принятием мер по повышению эффективности гарантийных фондов, проведение скоординированной кредитной политики по таким направлениям, как совершенствование законодательной базы (в первую очередь залогового права), качественное реформирование кредитно-банковских систем и создание конкурентной среды на рынке кредитных услуг на базе стабилизации экономики в целом.

Используемые источники

1. Интервью с министром Правительства Москвы, руководителем Департамента поддержки и развития малого и среднего предпринимательства города Москвы Вышегородцевым М.М. [<http://www.garant.ru/action>]
2. Gyutaeg Oh, Jae-Ha Park. Creation for Regional Credit Guarantee Mechanism in Asia. — Bank for International Settlements, BIS Paper № 30, 2010.
3. International Monetary Fund (IMF), 2009-2010, Regional Economic Outlook, www.imf.org
4. Shim Ilhyoch. Corporate Credit Guarantees in Asia. — Bank for International Settlements, BIS Quarterly Review, December, 2006.
5. Отчет Правительства Российской Федерации о реализации мер по поддержке финансового рынка, банковской системы, рынка труда, отраслей экономики Российской Федерации, социальному обеспечению населения и других мер социальной политики за девять месяцев 2009 года. Минэкономразвития: [<http://www.economy.gov.ru/>]
6. Структурная модернизация финансовой системы. Аналитический доклад, Институт современного развития, февраль 2010 г. С.14.

Сафроненко А. Г.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Федеральные межбюджетные трансферты как финансовый источник развития предпринимательства

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития предпринимательской деятельности за счёт федеральных межбюджетных трансфертов.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, доленое финансирование, предпринимательство, предпринимательская среда

Federal interbudgetary transfers as the financial source for development of entrepreneurship

The summary. The article is devoted to development of entrepreneurship through federal interbudgetary transfers.

Keywords: interbudgetary transfers, matching grants, entrepreneurship, business environment.

Развитие предпринимательской деятельности является важнейшей задачей современного российского государства, поскольку предпринимательство играет ключевую роль в становлении и развитии социально-экономических отношений в стране. Мировой опыт показывает, что любое развитое государство строится на основе сильной экономики, основным элементом которой является предпринимательство. Эффективно функционирующая экономика является источником для проведения социально ответственной политики: обеспечение занятости населения, поддержание высокого уровня жизни, создание качественной системы здравоохранения и т.д. Невозможно проводить эффективную социальную политику без соответствующей экономической базы. Примером тому является текущая социально-экономическая ситуация в России. В условиях ограниченных финансовых возможностей Правительство принимает на себя значительные социальные обязательства: к примеру, одни лишь планируемые пенсионные расходы (в 2012 году: 5,3 трлн. руб.) составляют 10% от прогнозируемого ВВП (в 2012 году: 53,3 трлн. руб.). Часть этих расходов покрывается за счёт налоговых отчислений, ложащихся тяжёлым бременем и на без того

слаборазвитую экономику страны. В этой связи приоритетной задачей государства является развитие национальной экономики и предпринимательства в частности.

Федеральные межбюджетные трансферты как механизм регулирования предпринимательской деятельности

Государство обладает различными инструментами воздействия на предпринимательскую среду. Одним из наиболее эффективных инструментов, по нашему мнению, могут стать государственные инвестиции в экономику, реализуемые через систему формирования и распределения федеральных межбюджетных трансфертов. Принимая во внимание значительные социально-экономические различия регионов, федеральные межбюджетные трансферты являются наиболее предпочтительным источником финансирования предпринимательской деятельности, нежели собственные доходы региональных и местных бюджетов. Возможности макроэкономического регулирования у федерального уровня намного шире, чем у нижестоящих уровней бюджетной системы страны, и поэтому федеральный центр обязан посредством аккумулирования и распределения средств устранять образующиеся региональные диспропорции и определять вектор социально-экономического развития регионов в интересах страны.

Финансирование развития предпринимательской деятельности за счёт межбюджетных средств, на наш взгляд, эффективнее при использовании целевых трансфертов. Как показывает практика, предоставление дотаций (трансфертов без целевой привязки) не стимулирует региональные и местные органы власти развивать деловую активность в регионе, а лишь усиливает «иждивенческие настроения» получателей трансфертов и снижает мотивацию обеспеченных регионов наращивать свой экономический потенциал. В тоже время целевые трансферты способны оказывать влияние на структуру расходов региональных и местных бюджетов и позволяют эффективнее контролировать выполнение поставленных задач.

В целях развития предпринимательской деятельности целесообразным является предоставление трансфертов на условиях долевого финансирования. При этом уровень софинансирования должен зависеть от результатов деятельности региональных и местных властей, направленной на развитие деловой активности в регионе. В качестве критериев для оценки усилий нижестоящих органов власти могут выступать:

- изменение величины валового регионального продукта (иных макроэкономических показателей);

- изменение величины собираемости основных налогов с бизнеса при неизменённых налоговых ставках;
- изменение объёмов собственных доходов региона за счёт налоговых и других обязательных платежей при неизменённых ставках и тарифах.

Оценка достигнутых результатов играет немаловажную роль, поскольку, на наш взгляд, является единственным действенным критерием повышения качества государственного и муниципального управления.

Таким образом, в случае достижения региональными и местными органами власти благоприятных результатов в развитии предпринимательской деятельности их доля в софинансировании указанных расходов должна сокращаться. Такой подход обеспечит нижестоящие органы власти достаточными мотивационными факторами, повысит эффективность государственных расходов и качество финансового управления.

Прямое и косвенное воздействие на развитие предпринимательской деятельности

В зависимости от направлений использования межбюджетных трансфертов государство может прямо или косвенно влиять на развитие предпринимательской деятельности.

Прямое влияние предполагает непосредственное участие государства через своих представителей в предпринимательской деятельности. На наш взгляд, такого рода государственное вмешательство в реальную экономику малоэффективно, поскольку государство неспособно просчитать предпринимательские риски также эффективно, как это делается в бизнес среде. Участие в предпринимательской деятельности должно оставаться привилегией частного бизнеса за исключением отдельных случаев, где без прямой кооперации государства и частного предпринимательства не обойтись.

Косвенное воздействие на предпринимательскую среду предполагает:

- создание и развитие условий для предпринимательской деятельности (инфраструктурные инвестиции);
- предоставление финансовых ресурсов на осуществление деловой деятельности частным предпринимателям на кредитной основе.

Косвенное воздействие на предпринимательскую среду является предпочтительной формой государственного влияния, поскольку, во-первых, максимально эффективно используются имеющиеся государственные ресурсы, а, во-вторых, частное предпринимательство развивается эффективнее в условиях рыночной конкуренции без непосредственного вмешательства государства.

Таким образом, первостепенной задачей государства должно стать развитие инфраструктуры для ведения предпринимательской деятельности, которая представляет собой:

- базовые условия для ведения бизнеса, обеспечивающие свободное движение товаров и услуг (наличие экономических ресурсов для ведения бизнеса, транспортная и информационно-коммуникационная инфраструктура, правовое обеспечение и т.д.);
- систему отношений между бизнесом и другими участниками рынка (банками, биржами, страховыми компаниями, консультационными и маркетинговыми фирмами и т.д.);
- зонирование предпринимательской активности (эффективное размещение бизнеса, к примеру: промышленные предприятия следует располагать ближе к источникам дешевой электроэнергии, производство товаров ближе к рынкам сбыта и источникам сырья и т.д.).

Второй немаловажной задачей государства на пути к развитию предпринимательства является оказание всесторонней помощи бизнесу:

- предоставление финансовых ресурсов;
- предоставление гарантий;
- предоставление экономических льгот (налоговых, таможенных, иных);
- уменьшение бюрократических препон (упрощение процедур взаимодействия предпринимателей с властями по вопросам открытия и ведения бизнеса).

Развитие предпринимательства — основа для решения межбюджетных проблем.

Развитие предпринимательской активности в регионах страны станет основанием для решения ключевой проблемы современной системы межбюджетных отношений в России — отсутствие финансовой самостоятельности региональных и местных бюджетов, а также бюджетов государственных внебюджетных фондов в решении вопросов, относящихся к их сфере полномочий.

Низкий уровень доходных поступлений отдельных территорий в сравнении с другими, сложившийся в силу неравномерного социально-экономического развития страны, обуславливается различными факторами: исторически сложившимися экономическими центрами (такими, как города федерального назначения — Москва и Санкт-Петербург), плотностью и благосостоянием населения, богатством и доступностью природных ресурсов и т.д. В российских реалиях экономические диспропорции регионов разделяют страну на части (благополучные и неблагоприятные).

гополучные территории), негативно влияют на географию деловой активности бизнеса, миграцию населения, рост социальной напряжённости и т.д. При этом государство в лице региональных и местных органов власти имеет определённый минимальный перечень обязательств перед своими гражданами, исполнение которых должно быть произведено перед ними в равной степени вне зависимости от географических, социальных и иных условий. В этой связи основным направлением совершенствования межбюджетных отношений должно стать выравнивание социально-экономического развития регионов.

В настоящее время в России функцию регионального выравнивания выполняют дотации из Федерального фонда финансовой поддержки. Они направлены на устранение последствий социально-экономических диспропорций (но не причин), по сути, финансируют образующийся в бюджетах дефицит. В тоже время проблему нужно решать с устранения её причин. В этой связи мы предлагаем сменить фокус экономического выравнивания: более эффективным было бы направить средства на устранение предпосылок к экономическим диспропорциям.

Что представляют собой такие предпосылки неравномерного экономического развития? Экономические различия регионов обусловлены концентрацией деловой активности в регионах, обладающих экономическими преимуществами (к примеру, низкие издержки для ведения бизнеса, инфраструктурная развитость, наличие выгодных экономических ресурсов: трудовых, природных, др.). Если взглянуть на тенденции регионального развития в России, то можно отметить, что быстрее всего растут крупные агломераты, регионы, экономика которых ориентирована на экспорт природных ресурсов, и приморские города. Регионы, не обладающие конкурентными преимуществами, отстают даже при значительной дотационной помощи из федерального бюджета. Межбюджетные средства должны быть направлены на создание таких конкурентных преимуществ.

По средствам системы межбюджетных трансфертов государство способно осуществить целевое финансирование инфраструктуры предпринимательской деятельности в регионах, отстающих в экономическом развитии и обладающих запасом нереализованных ресурсов (к примеру, Дальневосточный федеральный округ обладает богатыми рыбными и лесными ресурсами, рынки которых освоены довольно слабо в сравнении с их потенциалом).

На наш взгляд, усилия, вложенные в развитие предпринимательской инфраструктуры регионов, способны дать «выравнивающий эффект». Экономическое развитие регионов видится нам единственно верным путём по увеличению доходной базы всех бюджетов бюджетной системы, а соответственно решению большинства проблем действующей системы межбюджетных отношений (дефицита бюджетов государственных внебюджетных фондов, финансовая несостоятельность регионов и т.д.).

На наш взгляд, федеральные межбюджетные трансферты обладают огромным потенциалом для развития предпринимательской деятельности в регионах, а развитое предпринимательство является залогом решения множества государственных проблем, в том числе и межбюджетных.

Используемые источники

1. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» от 13 декабря 2010 № 357-ФЗ.
2. Федеральный закон «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» от 10 декабря 2010 № 355-ФЗ.
3. Бюджетное послание Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2012–2014 годах» от 29 июня 2011 года.
4. Аксёненко А.В. Бюджетирование, ориентированное на результат: региональный опыт внедрения // *Финансы*. 2009. №1.
5. Анализ территориального неравенства и бюджетное регулирование территорий / Перфильев С.В., Терехин В.И. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000.
6. Кайгородов А. Г., Кизеев А. В. Региональная инвестиционная программа как инструмент укрепления финансовой самостоятельности дотационного региона // *Финансы и кредит*. 2011. № 25 (457).
7. Шерин В. А. Совершенствование бюджетной поддержки инвестиционных проектов регионального развития // *Финансы и кредит*. – 2011. № 37 (469).

Свирина Е. М.
аспирант кафедры международных
валютно-кредитных и финансовых отношений,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Значение валютного курса в странах, применяющих стратегию таргетирования инфляции

Аннотация. В статье затронуты некоторые вопросы, касающиеся роли валютного курса в денежно-кредитной политике стран, применяющих в качестве одного из антиинфляционных средств стратегию таргетирования инфляции. При этом выделен и обоснован ряд причин, в силу которых, по мнению автора, валютный курс в странах с развивающейся экономикой требует дополнительного регулирования в условиях кризиса. В пользу этого вывода приводятся доводы, полученные в результате сравнительного анализа денежно-кредитных политик, которые две группы стран — развитых и развивающихся, проводили в период мирового финансово-экономического кризиса 2007—2009 годов.

Ключевые слова: валютный курс, таргетирование инфляции, мировой финансово-экономический кризис.

Importance of exchange rate regulation in inflation-targeting countries

The summary. The article explores the role of exchange rate in monetary policy of inflation targeting economies. The author highlights a number of reasons which stand for further examination of exchange rate regulation in emerging economies especially during crisis. To support that the paper presents the analysis of monetary policy of developed and emerging inflation targeting economies during the world economic and financial crisis of 2007—2009.

Keywords: exchange rate, inflation targeting, world financial and economic crisis.

По мере восстановления мировой экономики после относительно недавно произошедшей глобальной рецессии, ведущие мировые специалисты в области экономики и финансов активизируют обсуждение причин возникновения финансово-экономического кризиса и мер по предотвращению или, как минимум, снижению рисков его возникновения в будущем.

Актуальность этой темы в немалой степени обусловлена тем, что наблюдаемый в настоящее время прогрессирующий рост государственной задолженности США, Греции, Испании, Кипра, Италии, Великобритании может стать очередным фактором возникновения второй

волны мирового финансово-экономического кризиса. Вероятность его возникновения достаточно высока, несмотря на данные Всемирного банка о положительном росте ВВП большинства развитых и развивающихся стран в 2010 г. по сравнению с показателями 2009 г.

В этих условиях реальный практический интерес представляет опыт стран, применявших стратегию таргетирования инфляции как до возникновения финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг., так и в период его развития. Полученный опыт свидетельствует о наличии слабых и сильных стороны данной стратегии.

Среди слабых сторон стратегии, требующих дальнейшего изучения, можно, в частности, назвать экономическую зависимость страны от движения валютного курса. В наибольшей степени такая зависимость присуща развивающимся странам, где валютные курсы менее свободны от государственного регулирования по сравнению с индустриально развитыми странами, центральные банки которых значительно реже прибегают к такому регулированию.

Причины, по которым развивающиеся страны вынуждены достаточно часто прибегать к регулированию валютного курса, связаны с неустойчивостью развития в них финансово-экономических процессов, важнейшим индикатором которых является инфляция, выступающая в этой связи в качестве одного из главных ориентиров для валютных рынков этих стран. Поэтому данные по инфляции являются объектом самого пристального внимания и тщательного анализа со стороны их центральных банков.

Неустойчивость финансово-экономических процессов обусловлена зависимым, во многих случаях отсталым характером социально-экономического развития большинства развивающихся стран, что, в конечном счёте, предопределяет их в целом подчинённое положение в мировой валютной системе. Поэтому в большинстве случаев развивающиеся страны не имеют возможности надёжно защитить себя от резких колебаний курсов валют развитых государств и негативных процессов на валютных рынках. В результате возникает серьёзная дезорганизация хозяйств и торговых связей этих стран, дестабилизируются их валютные резервы, хранящиеся в мировых финансовых центрах.

Вопрос взаимосвязи валютного курса и уровня инфляции широко обсуждается в научных кругах, порождая большое количество дискуссий о магнитуде и направлении этого влияния как в развивающихся странах, так и в развитых. Наиболее известный термин в западной литературе, используемый при объяснении данного явления, на англий-

ском языке звучит как exchange rate pass-through¹, и в переводе на русский получил название в экономической теории как «перенос изменений курса на цены товаров». Взаимодействие двух этих факторов может проявляться, например, в виде прямого отражения изменений валютного курса в изменениях цен, а также косвенно влиять на изменение совокупного спроса и уровня цен.

В рамках такого взаимодействия резкие колебания валютного курса и инфляции обостряют социально-экономические проблемы, подрывают доверие к деятельности центрального банка страны, и усиливают рост инфляционных ожиданий. Нейтрализации или, по меньшей мере, существенному ослаблению влияния негативных факторов взаимодействия валютного курса и инфляции может служить, по мнению ряда зарубежных специалистов, применение таргетирования инфляции.

Роль валютного курса также проявляется в негативном воздействии краткосрочных изменений курса национальной валюты, влияющего, например, на устойчивость уровня ВВП. Сравнивая эффективность валютных интервенций, осуществляемых в странах, таргетирующих и нетаргетирующих инфляцию, МВФ отдаёт предпочтение первым, центральные банки которых, в отличие от вторых, могут безболезненно для экономики проводить краткосрочные валютные интервенции для регулирования валютного курса. Такая возможность обусловлена прозрачностью процесса принятия решений в странах, таргетирующих инфляцию, а также высокой степенью доверия рынков и потребителей к действиям центральных банков, которые, в свою очередь, способны внятно обосновать изменения в монетарной политике, не допуская тем самым паники на рынках и пересмотра инфляционных ожиданий.

Помимо стабилизации ВВП, регулирование валютного курса в развивающихся странах необходимо и для поддержания их финансовой стабильности, которая в основном обеспечивается за счёт внешних займов. Наибольшая их часть, как правило, выражена в иностранной валюте. В этих условиях, в случае падения курса национальной валюты при несоответствии объёма иностранной задолженности размеру государственных иностранных резервов, страны с развивающейся экономикой сталкиваются с риском неплатёжеспособности. Подобному же риску в этих странах могут подвергнуться банки, фирмы и домохозяйства.

Необходимость регулирования валютного курса развивающейся экономики обусловлена также проблемой её долларизации, возникающей из-за предпочтения агентами доллара национальной валюте в

¹ «Exchange rate pass-through in emerging economies», ECB Working paper series #739, 2007, P. 6.

условиях слабого правительственного контроля над предложением денег. В результате излишней долларизации возникает кредитный риск банков, предоставляющих заем клиентам в иностранной валюте. Относительно высокая долларизация экономики может быть одной из причин активной валютной политики, характерной для развивающихся стран, не придерживающихся таргетирования инфляции. По данным МВФ объем долларовых депозитов в развитых и развивающихся странах, таргетирующих инфляции, в среднем составляет около 15% от общего объема депозитов. В то время как, в развивающихся странах, не таргетирующих инфляцию, такой показатель составляет 44,6%, а в странах, таргетирующих валютный курс – 25,3% (табл. 1).

Таблица 1

Объемы долларовых депозитов (в процентах от совокупного объема всех депозитов)

Развитые страны, таргетирующие инфляцию	
Медианное значение	15
Стандартное отклонение	4,3
Развивающиеся страны, таргетирующие инфляцию	
Медианное значение	14,1
Стандартное отклонение	20,1
Развивающиеся страны, не таргетирующие инфляцию, применяющие плавающий валютный курс	
Медианное значение	44,6
Стандартное отклонение	26,2
Развивающиеся страны с фиксированным валютным курсом	
Медианное значение	25,2
Стандартное отклонение	17,9

Источник: IMF statistics.

В условиях долларизации экономики развивающиеся страны попадают в зависимость от поступающих к ним потоков иностранного капитала, стабильность поступления которого в их национальную экономику не может быть обеспечена без управления валютным курсом их национальных валют. Усиление присутствия иностранного капитала, с одной стороны, стимулирует кредитооборот и рост совокупного спроса, с другой, – ведёт к росту валютного курса национальных валют и увеличению дефицита платёжного баланса. При этом особую важность приобретает сбалансированность валютных интервенций, которые, обеспечивая привлекательность стран для иностранного капитала за счёт поддержания стабильно высокого курса национальных валют, не должны допустить их переоценки, чреватой оттоком иностранного

капитала, что, в конечном счёте, неизбежно приведёт к падению курса национальных валют.

Очередной, немаловажной причиной, обуславливающей необходимость регулирования валютного курса в развивающихся странах, является несовершенство их финансовых рынков, и слабая разработанность линейки финансовых инструментов, способных страховать валютные риски, сглаживая колебания валютного курса естественным образом. В то же время необходимо помнить, что чрезмерное количество финансовых инструментов, и асимметрия информации относительно их рискованности ведет к неуправляемости финансового рынка и искажению мотиваций участников рынка. В результате резко снижается эффективность трансмиссионного механизма монетарной политики, затормаживается реакция экономики на изменения процентной ставки по регулированию уровня инфляции.

Наконец, управление валютным курсом в развивающихся странах нередко осуществляется с целью поддержания конкурентоспособности национальной продукции, уступающей по качеству и цене зарубежным аналогам. В частности, по данным МВФ, к в интересах поддержания своей конкурентоспособности к ограничению роста валютного курса национальных валют прибегают такие страны, как Аргентина, Азербайджан, Индонезия, Казахстан, Корея, Россия, Тунис, Украина и Уругвай.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что в странах с регулируемым валютным курсом его роль для экономики является более значительной, чем та, которую валютный курс играет в странах с режимом свободного плавления валюты. Отсюда должно бы следовать, что одним из условий готовности страны к реализации стратегии таргетирования инфляции является внедрение режима свободного плавления национальной валюты, или, как минимум, регулируемого плавления валюты, которое должно было бы минимизировать влияние валютного курса на решения Центрального банка относительно валютного регулирования.

Однако, практика показывает, что несмотря на успешное применение развивающимися странами стратегии таргетирования инфляции, роль валютного курса в развитии их экономик, тем не менее, остаётся, по-прежнему, весьма заметной. Косвенным признаком этого может служить тот факт, что их центральные банки, по сравнению с центральными банками индустриальных стран, осуществляющих таргетирование инфляции, поддерживают величину иностранных резервов на существенно более высоком уровне (табл. 2). Целевое использование

Средний объем общих резервов, в % от ВВП

	2006	2007	2008	2009
Развитые страны	11,98	10,88	10,98	16,01
Развивающиеся страны	15,71	16,74	16,37	20,77

Источник: World bank statistics.

развивающимися странами, осуществляющими таргетирование инфляции, своих иностранных резервов для стабилизации валютных курсов национальных валют в ходе мирового финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг., стало дополнительным признаком пока сохраняющейся существенной значимости валютного курса для экономики этих стран. Данное явление, несомненно, достойно стать объектом более тщательного изучения в силу своей актуальности для развивающихся экономик.

Исходя из инфляционных процессов, мировой финансово-экономический кризис можно условно разделить на два периода: предкризисный период и период рецессии. Предкризисный период повсеместно характеризовался заметным ростом инфляции и удорожанием валют. В период рецессии, наоборот, и в развитых и развивающихся странах, наблюдались падение инфляции и удешевление валют.

В предкризисный период, мировая экономика находилась на пределе своих производственных возможностей. В этих условиях рост мирового совокупного потребления, частично спровоцированный политикой кредитной экспансии, проводившейся еще в 2000-х гг., привел, в конце 2007 начале 2008 гг., к усилению инфляции, проявившейся, прежде всего, в ценах на нефть² и пищевую продукцию.

Анализ макроэкономических показателей свидетельствует, что к концу 2007 г. около 80 % индустриально развитых стран, и практически большинство развивающихся стран, осуществлявших таргетирование инфляции, испытывали инфляционное давление. Например, в развитых странах рост цен составлял в среднем 4,2%, что на 2 пп. больше по сравнению с аналогичным показателем в 2006 г. В развивающихся странах динамика роста цен полностью отражала общемировую тенденцию развития инфляционных процессов, выразившись в повышении инфляции в среднем на 4 пп.

² 11 июля 2008 г. цены на нефть достигли своего исторического максимума в размере 147,27 долларов за баррель.

**Макроэкономические показатели стран, таргетирующих инфляцию
(в период с декабря 2006 г. по август 2008 г.)**

	Общий уровень инфляции, дек. 2006	Общий уровень инфляции авг. 2008	Рост валютного курса, дек.2006–авг.2008	Изменение валютных резервов	Номинальная процентная ставка, авг. 31 2008	Изменение номинальной процентной ставки, дек.2006–авг.2008
Развитые страны						
<i>Среднее значение</i>	2,25	4,2875	3,0375	-0,262	5,525	0,475
<i>Медианное значение</i>	2,15	4,65	6,4	4,25	5,15	0,8
Развивающиеся страны						
<i>Среднее значение</i>	4,18	8,19	9,29	48,98	8,62	0,88
<i>Медианное значение</i>	4,2	6,6	7,6	37	8,3	1

Источник: IMF statistics.

В этот же период курс национальных валют в среднем вырос на 3% – в развитых странах, и на 9% – в развивающихся странах. В значительной мере это явление было обусловлено избытком долларовой наличности в мировой экономике, объемы которой не соответствовали реальным требованиям мирового хозяйства. Помимо этого, удорожание валют развивающихся стран было связано с притоком иностранного капитала, который усилился в условиях растущего спроса на инвестиции и, таким образом, оказал давление на валютные курсы этих стран.

В целях предотвращения роста инфляции Центральные банки применили сдерживающую монетарную политику, которая характеризовалась повышением процентных ставок на 0,9 п.п. в развивающихся странах, и на 0,5 п.п. – в развитых. Помимо этого, для сдерживания удорожания национальных валют проводились валютные интервенции, при которых развивающиеся страны увеличили иностранные резервы в среднем на 48%, по сравнению с еле заметным изменением их объема в развитых странах.

Парадокс реализованных в развивающихся странах мер, связанных с одновременным повышением процентных ставок и существенным увеличением иностранных резервов заключается в том, что они экономически противоречат друг другу, поскольку рост процентных ставок ведет к сдерживанию спроса на ликвидность, в то время как увеличение резервов неизбежно сопровождается вливанием ликвидности в экономику стран.

В период рецессии режим таргетирования инфляции действовал непосредственно в условиях экономического спада, проявившегося в сокращении производства и спроса на произведенную продукцию, сопровождавшегося резким падением цен и уменьшением долларовой ликвидности. Банкротство одного из ведущих мировых инвестиционных банков США Lehman Brothers, объявленное 12 сентября 2008 г., спровоцировало падение мировых фондовых рынков и привело к сокращению предложений по предоставлению банкам развивающихся стран заемных средств. Прогнозные значения инфляционных ожиданий в развивающихся странах начали постепенно снижаться, что потребовало от них смены направления монетарной политики.

Таблица 4

**Макроэкономические показатели стран, таргетирующих инфляцию
(в период с июня 2008 г. по март 2009 г.)**

	Общий уровень инфляции, март 2009	Общий уровень инфляции июнь 2008	Падение валютного курса, сент.2008–март 2009	Изменение валютных резервов авг. 2008–март 2009	Номинальная процентная ставка, март 2009	Изменение номинальной процентной ставки, сент. 2008–март 2009
Развитые страны						
<i>Среднее</i>	1,63	4,29	-6,13	-2,43	1,60	-3,88
<i>Медианное значение</i>	1,85	4,4	-17	-5,3	1,25	-3,9
Развивающиеся страны						
<i>Среднее</i>	5,37	7,44	-19,49	-5,66	6,42	-2,36
<i>Медианное значение</i>	6	7,9	-18,5	-7,2	6,5	-2,3

Источник: IMF statistics.

В результате этих процессов, в период с сентября по октябрь 2008 г., валюты всех развивающихся стран подешевели в среднем на 19,5%, что привело к сокращению их валютных резервов в среднем на 5,6%.

Совместно с ведущими банками развитых стран, наводнявшими мировую экономику долларами, развивающимся странам удалось на некоторое время компенсировать свою потребность в долларовой ликвидности. Помимо проведения валютных интервенций, ряд развивающихся стран инвестировал полученные финансовые средства напрямую в отдельные, наиболее важные для них сектора экономики, прежде всего, экспортного значения.

В результате рецессии, в период с августа 2008 г. по март 2009 г., в большинстве развивающихся стран произошло снижение инфляции, в среднем на 2,1 пп. В развитых странах инфляция понизилась на 2,6 пп.

Экономический спад конца 2008 г. потребовал снижения процентных ставок и к сентябрю 2009 г. подавляющее большинство развивающихся стран, осуществлявших таргетирование инфляции, прибегнули к этой антидефляционной мере, понизив в среднем ставку на 2,3 пп. Вследствие того, что снижение процентных ставок произошло в США, Японии и Великобритании, развивающиеся страны получили возможность продолжить либерализацию своей монетарной политики, не опасаясь потери стабильности национальных валют.

Индустриально развитые страны, также осуществлявшие таргетирование инфляции, снизили показатели номинальных процентных ставок – в среднем на 3,8 пп., установив, таким образом, исторический минимум, при этом реальные процентные ставки в среднем стали ниже нуля. Причиной, по которой Центральные банки этих стран, позволили ставке так сильно упасть заключается, возможно, в стабильности их национальных валют, и в более высокой степени доверия населения и рынков к действиям властей.

Кроме этого, экономики индустриально развитых стран меньше подвержены негативному влиянию внешних экономических и финансовых факторов, благодаря развитости банковской системы, стабильности ВВП, наличию финансовых рынков, способных поглощать валютные колебания. Поэтому эти страны имеют возможность эффективнее использовать процентную ставку в период перегрева экономики и в период ее рецессии. Видимо, в силу этой возможности рост валютных резервов в развитых странах был на порядок меньше, чем в развивающихся странах, осуществлявших таргетирование инфляции.

В целом стабилизация валютного курса происходила в основном за счёт изменения процентной ставки. Наряду с этим индустриально развитые страны применяли нетрадиционные инструменты монетарной политики, такие как, например, прямые покупки активов – количественное послабление. Развивающиеся же страны, в дополнение к валютным интервенциям, накладывали ограничения по движению иностранного капитала, тем самым, предотвращая его отток из экономики, и дальнейшее падение валютного курса.

Таким образом, несмотря на преимущество для экономики режима свободного плавания валютного курса, его регулирование в определённых условиях сохраняет свою значимость как для развивающихся,

так и для развитых стран, применяющих таргетирование инфляции. Однако развитые страны в меньшей степени подвержены валютным рискам в виду развитости банковской системы, наличию финансовых рынков и незначительной зависимости экономики от иностранного капитала. В отличие от них развивающиеся страны периодически вынуждены применять валютное регулирование. Это обусловлено высокой зависимостью их экономик от притока иностранного капитала, нестабильностью валютного курса, частичной долларизацией экономик этих стран и их финансовой нестабильностью.

Несмотря на это, по мнению зарубежных экономических аналитиков, в частности Л. Свенссона³, С. Фишера⁴, а также ведущих аналитиков Международного валютного фонда и Банка международных расчётов, мировой финансовый кризис, благодаря применению стратегии таргетирования, был успешно преодолен как развитыми, так и развивающимися странами. Проведённый анализ позволяет полностью согласиться с такой оценкой экономической роли стратегии таргетирования инфляции.

Используемые источники

1. «Exchange rate pass-through in emerging economies», ECB Working paper series #739, 2007, P. 6
2. Fischer S. Central bank lessons from the global crisis, BIS central bankers' speeches, 2011.
3. Svensson L.E.O. Inflation targeting after the financial crisis, BIS review, 2010; Fischer S. Central bank lessons from the global crisis, BIS central bankers' speeches, 2011.
4. Режим доступа: www.imf.org
5. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>

³ Svensson L.E.O. Inflation targeting after the financial crisis, BIS review, 2010; Fischer S. Central bank lessons from the global crisis, BIS central bankers' speeches, 2011.

⁴ Fischer S. Central bank lessons from the global crisis, BIS central bankers' speeches, 2011.

Старцева А. В.
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов,
денежного обращения и экономической безопасности,
Уфимский государственный авиационный
технический университет

Шушакова А. Г.
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов,
денежного обращения и экономической безопасности,
Уфимский государственный авиационный
технический университет

Стратегия развития промышленности с учетом экономической безопасности

Аннотация. В статье рассматривается понятие стратегии развития промышленности региона в системе экономической безопасности, а также анализируются проблемы промышленных предприятий на современном этапе.

Важным представляется определение основных целей изменения отраслевой структуры промышленности региона, разработка среднесрочной стратегии промышленных предприятий с учетом проблем экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, промышленная политика, стратегия развития промышленности, финансовая устойчивость, индикаторы безопасности

The strategy of industrial development, taking into account the economic security

The summary. The paper considers the conception of the strategy of industrial development in the region's economic security, as well as analyzes the problems of industrial enterprises at present.

It is important to identify the main purposes of changes in the sectoral structure of industry in the region, the development of medium-term strategy of industrial enterprises to meet the challenges of economic security.

Keywords: economic security, industrial policy, the strategy of industrial development, financial stability, security indicators

В современных условиях внешней среды эффективность функционирования предприятий всех отраслей народного хозяйства во многом зависит от их способности не только оперативно реагировать на предстоящие изменения, но и разрабатывать модели развития с учетом прогноза предстоящих изменений.

Решение данной проблемы в условиях риска и неопределенности требует от руководителей хозяйствующих субъектов формирования не только четкой и обоснованной стратегии развития, но и формирования промышленной политики, стратегии обеспечения экономической безопасности, согласованной с множеством разнородных и разнонаправленных факторов макро- и микросреды предприятий.

Стратегию развития промышленности региона можно определить как систему управленческих и организационных решений, направленных на развитие промышленных предприятий, создания эффективной и надежной промышленной политики с учетом проблем экономической безопасности. Следовательно, она предполагает формирование и формализацию пакета мероприятий, позволяющих структуре в перспективе изменить свое положение, что фактически означает разработку тактических задач, обеспечивающих стратегические цели.

Основа любой стратегии — установление целей. Так, для многих отечественных промышленных предприятий региона текущей целью реформирования является недопущение банкротства, а в дальнейшем — достижение ими и созданными на их базе новыми структурами финансовой устойчивости. Это позволит:

- обеспечить стабильное и эффективное функционирование;
- увеличить объем поступлений в бюджеты субъекта федерации;
- оздоровить социальную обстановку за счет увеличения количества рабочих мест и регулярно выплачиваемой заработной платы.

Однако основным фактором стратегического развития промышленности на современном этапе является обеспечение экономической безопасности.

Проведем всесторонний анализ ситуации промышленных предприятий региона на мезо- и микроуровне.

Реализация цели формирования промышленной политики в системе экономической безопасности осложняется рядом проблем, характерных практически для всех промышленных предприятий региона, а именно:

- неплатежеспособностью потребителей, прежде всего государства как заказчика продукции общегосударственного назначения;
- продолжающимся ростом цен на сырье, материалы и, прежде всего, энергоносители при сравнительно меньшем росте цен на конечную продукцию;
- высоким уровнем износа основных производственных фондов, прежде всего технологического и энергетического оборудования;

- обвальная конверсией предприятий оборонно-промышленного комплекса, приведшей к тому, что, вследствие потери государственного заказа и сокращения количества работающих, предприятия потеряли квалифицированные кадры, что на многих предприятиях исключает или в большой степени затрудняет возможность возобновления производства высокотехнологичной продукции;
- низким уровнем использования мощностей вследствие отсутствия государственного заказа и низкого уровня платежеспособного спроса со стороны большинства возможных потребителей, что приводит к росту условно-постоянных расходов на единицу продукции и снижению конкурентоспособности;
- низкой конкурентоспособностью продукции региона вследствие отсталости технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью, высокими издержками производства;
- отсутствием воспроизводственной схемы использования собственных технологий и реализации их в промышленном производстве, полные технологические циклы производства не обеспечены собственным научным и инновационным обслуживанием, что порождает серьезные проблемы в модернизации и эффективности расходов средств на закупку современных технологий иностранного производства, которые в свою очередь имеют тенденцию к ускоренному устареванию.

В связи с этим необходимо сформулировать основные цели изменения отраслевой структуры промышленности региона, которые являются следствием, как современного состояния промышленности, так и возможных направлений выхода из системного кризиса.

Во-первых, такой целью будет увеличение доли наукоемких отраслей промышленности.

Во-вторых, поддержание темпов промышленного роста и возможность изыскания и реализации внутренних резервов для дальнейшего поступательного развития промышленных предприятий.

Основными проблемами перестройки отраслевой структуры промышленности региона являются следующие:

- необходимость разумного сочетания развития отраслей, обеспечивающих пополнение регионального бюджета (прежде всего пищевой промышленности) с развитием отраслей, обеспечивающих занятость населения и основные экспортные поступления (нефтепереработка, ТЭК);

- сочетание интересов региональных органов управления, заключающихся в развитии предприятий отраслей, обеспечивающих региональную политику в области формирования доходной части бюджета и обеспечения занятости с интересами промышленных предприятий, заинтересованных в обеспечении своей экономической безопасности;
- развитие предприятий второго круга, обеспечивающих приоритетные отрасли оборудованием и комплектующими изделиями.

Инструментами перестройки отраслевой структуры будут являться элементы налоговой политики (налоговые льготы, субвенции); применение протекционистских мер; система регионального заказа, патронирующая предприятия региона; бюджетная политика в сочетании с предыдущим инструментом; прямая селективная приоритетная государственная поддержка; государственный контроль; восстановление активной роли государства в акционерных обществах с его участием и другие.

Изменение структуры собственности предполагает постановку следующих целей и решение соответствующих проблем.

Основной стратегической целью, определяющей структуру собственности промышленных предприятий региона является контроль над предприятием со стороны эффективных собственников, заинтересованных и способных обеспечить реструктуризацию и успешное функционирование данных предприятий.

Для реализации этой цели могут возникнуть следующие проблемы:

- отсутствие в ряде случаев эффективных собственников;
- отсутствие комплексного подхода регионального управления промышленностью взаимосвязанного с тенденциями развития отношений собственности, то есть не известно, какому типу предприятий по видам собственности будет отдан приоритет. Так, перспектив усиления позиций малых предприятий в промышленности не стоит ожидать в ближайшее время. При всех позитивных особенностях своего существования – обеспечении занятости, оказании услуг, большей оперативности, малое предприятие несопоставимо мало дает средств в бюджет и не производит в значительных объемах конкурентоспособную и высокотехнологичную продукцию. Для крупных предприятий, потенциально способных выпускать такую продукцию, существует иная проблема в структуре собственности: стратегических и финансовых инвесторов интересует в основном топливная промышленность, а не высокие технологии;

- отсутствие согласования по управлению объектами федеральной и региональной собственности на территории региона.

Второй блок целей предполагает:

Во-первых, возможное функционирование государства как эффективного собственника отдельных крупных и средних предприятий промышленности, поскольку при определении своей технической и инвестиционной политики государство руководствуется задачами не только тактического (получение сиюминутной выгоды), но и стратегического характера (завоевание рынка, решение проблем общегосударственного характера и т.д.). Таким образом, цель может быть сформулирована как превращение государства (в лице его органов управления) в непосредственный субъект экономики. Инструментом достижения этой цели может быть увеличение объема и доли государственной (как федеральной, так и региональной) собственности за счет неэффективно работающих приватизированных предприятий промышленности через выкуп государством этих предприятий и их национализацию, активизацию процессов банкротства. Это относится к предприятиям:

- оказывающим существенное влияние на экономику страны в целом и экономику отдельных субъектов РФ;
- обеспечивающим решение задач национальной безопасности или необходимых для выполнения международных обязательств государства;
- являющимся структурообразующими элементами промышленных комплексов крупных городов и регионов и формирующим значимую долю доходной части местного бюджета, являющимся источниками валютных поступлений, определяющих состояние рынка труда, являющимся жизненно важными для социальной сферы региона, которые пока не могут быть переданы в ведение местного самоуправления.

Во-вторых, в реализации процесса повышения эффективности системы управления государственной собственностью может быть усиление контроля за естественными монополиями и эффективным использованием принадлежащих государству пакетов акций, переход на конкурсный порядок размещения контрактов по государственным заказам.

В-третьих, целью является перестройка корпоративных отношений в сторону концентрации капитала на основе формирования региональных вертикально и горизонтально интегрированных групп.

По второму блоку целей возможно возникновение следующего ряда проблем. Первой проблемой является то, что многие неэффективные предприятия имеют смешанную форму собственности и при этом ис-

пользуют ведомственные возможности манипулирования предприятием в сфере управления, имущественного комплекса, налогообложения, заработной платы, организационной структуры и т. д., пользуясь несбалансированным законодательством.

Второй проблемой является отсутствие механизма, сочетающего эффективность концентрации капитала с необходимостью обеспечения социальной справедливости, что находит свое отражение в идеях имущественного дивиденда и развития коллективных форм собственности. Решение этой проблемы может быть осуществлено через совершенствование системы управления.

Третьей проблемой является чрезвычайная разнородность стратегий предприятий в зависимости от структуры собственности.

Изменение структуры предприятий по финансовым показателям ставит основной целью преодоление финансового кризиса промышленного комплекса региона.

Анализ целей и проблем формирования промышленной политики предприятий региона показал, что в ряде случаев возможно улучшение положения за счет реализации определенных мер, принимаемых региональными органами управления, в том числе за счет субвенций, кредитов из специально созданных для этих целей региональных внебюджетных фондов и др. Эффективность указанного комплекса мероприятий возможна в случае определения наиболее перспективных секторов экономики и предприятий и оказания им селективной поддержки на основе установления определенных приоритетов в реализации региональной промышленной политики.

Разработка среднесрочной стратегии промышленного предприятия предполагает разработку нескольких этапов.

На первом этапе на основе результатов ситуационного анализа выбираются благоприятные возможности, идеи для организации проектов. Этот выбор требует ясного понимания того, что в среднесрочной перспективе будет являться ключевым фактором успеха в отраслях промышленности, оценки их привлекательных сторон, связи с родственными отраслями и т. д., а также знаний опыта и интуиции для выявления «окна возможностей» для компании. Для оценки, насколько выявленные таким образом возможности являются действительно благоприятными, используются экспертные методы.

На втором этапе определяется набор и разрабатывается содержание проектов, включая оценку достаточности этих проектов для достижения стратегической цели.

На третьем этапе разрабатываются программы выполнения этих проектов. Содержание и форма этих программ, то есть стратегии, зависят от особенностей состояния промышленного предприятия и самой отрасли.

Главное содержание программ – создание конкурентоспособной продукции для выбранных сегментов и «ниш» рынка. В настоящее время в промышленности существуют следующие виды конкурентоспособности продукции и соответственно виды конкурентных стратегий предприятий:

- 1) минимальных издержек;
- 2) дифференциации, то есть придания продукции специальных свойств, выгодно отличающих ее от продукции конкурентов и трудно повторяемых;
- 3) оптимальных издержек.

Формирование промышленной политики предприятия является следующим этапом в формировании стратегии развития промышленного предприятия, это важнейшая составляющая современного этапа реформирования промышленности. Концепция промышленного развития, как правило, состоит из трех взаимодействующих и взаимозависимых элементов: конкурентной среды с соответствующей институциональной инфраструктурой; промышленных предприятий, реформированных в рамках процесса реструктуризации и адаптированных к условиям конкурентной среды; промышленной политики, представляющей собой инструмент государственного регулирования, устанавливающей приоритеты промышленного развития, с помощью которого поддерживаются соответствующие сегменты промышленного комплекса.

Можно выделить основные направления промышленной политики на уровне региона:

- 1) выделение, так называемых, «секторов роста» перспективных производств, деятельность которых должна поддерживаться (преимущественно косвенными методами) региональными органами управления. Необходима идентификация перспективных предприятий и даже отраслей, деятельность которых направлена на наиболее эффективное удовлетворение имеющегося платежеспособного спроса при наличии возможности вовлечения в сферу их деятельности финансовых, трудовых и иных ресурсов;

- 2) воздействие на объем совокупного спроса на товары и услуги через формирование определенного объема «государственного спроса», складывающегося в результате удовлетворения государственных нужд и программ федеральных ведомств, региональных органов управ-

ления и органов местного самоуправления в рамках бюджетных ограничений всех уровней на основе государственного (оборонного) и регионального заказов;

3) комплекс научных, инновационных, производственных и инвестиционных проектов и программ развивающего характера, основывающихся на анализе развития соответствующих мировых рынков и ориентированных в среднесрочной и долгосрочной перспективе на новые сегменты рынка.

Определяющим элементом промышленной политики является инвестиционная политика как на уровне региона, так и в отношении предприятия. Инвестиционная стратегия предприятия представляет собой деятельность по обоснованию и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

В рамках системы экономической безопасности промышленного предприятия инвестиционную безопасность можно рассматривать в качестве подсистемы. Она обеспечивает обновление и воспроизводство основного капитала и интеллектуального человеческого капитала с ориентацией на рост экономических результатов, на повышение эффективности производства, качества выпускаемых товаров и услуг, уровня жизни населения. Одним из направлений экономической безопасности промышленных предприятий, по нашему мнению, является инвестиционная безопасность, определяющая способы и методы предотвращения инвестиционных рисков и формирования благоприятного инвестиционного климата, от которых зависят обновление и воспроизводство основного капитала, выступающего базисом инвестирования новаций. Инвестиционные риски обусловлены формами и способами инвестиционной деятельности. Чем меньше инвестиционные риски, тем выше инвестиционная безопасность и тем благоприятнее инвестиционный климат, способствующий повышению инвестиционной активности бизнеса и экономической безопасности предприятия. В качестве критериев инвестиционной и экономической безопасности принимаются индикаторы, характеризующие предельные значения инвестиционной деятельности, при превышении которых невозможно обеспечить стабильность развития экономики в соответствии с целями развития промышленного предприятия и задачами обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, инвестиционная безопасность и мезо- и микроуровне должна быть направлена на снижение уровня рисков и получение дополнительных доходов от развития промышленных предприятий и требует реализации общесистемных функций экономической безопасности.

Цветкова Г. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Марийский государственный технический университет

Формализованные и неформализованные институты рынка: общее и особенное

Аннотация. Рассмотрены общие черты формализованных и неформализованных институтов рынка. Выделены критерии анализа институтов рынка, позволяющих продемонстрировать существенные различия в механизмах функционирования формализованных и неформализованных институтов.

Ключевые слова: институт, формализованные и неформализованные институты, критерии отличий институтов, доверие, сетевая экономика.

The formalized and not formalized institutes of the market: general and especial

The summary. Common features of the formalized and not formalized institutes of the market are considered. Criteria of the analysis of institutes of the market are allocated, allowing to show essential distinctions in mechanisms of functioning of the formalized and not formalized institutes.

Keywords: the institute, the formalized and not formalized institutes, criteria of differences of institutes, trust, network economy.

Институциональная теория является одним из самых активно разрабатываемых направлений современной экономической мысли. Об этом свидетельствует не только количество публикаций по данной проблематике, но и отражение достижений экономической науки в законодательстве, нормативно-правовых документах, регулирующих социально-экономическое развитие Российской Федерации.

В настоящее время приоритет в разработке институциональной теории отдают зарубежным исследователям, таким как Т. Веблен, Г. Адамс, Дж. Коммонс, У. Митчелл, К. Эйрс, Дж. К. Гэлбрейт, Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон. Следует отметить, что последние двадцать лет вопросы институционального проектирования активно разрабатываются и российских авторами. Среди отечественных ученых, рассматривающих проблемы институционализма следует отметить А.А. Аузана, А.В. Бузгалина, Р. И. Капелюшникову, Д. С. Львова, В. А. Мау, А. А. Пороховского, В. Л. Тамбовцева. Вопросы институционального анализа и проектирования включают в свои исследования представители смежных к экономике отраслей научного знания, в частности отечественные философы, социо-

логи, историки. Однако, не смотря на активную разработку институциональной теории, ряд вопросов остаются все еще дискуссионными. Более того, как зарубежные, так и отечественные исследователи констатируют значительные различия в трактовках базового понятия «институт». В качестве примера отметим труды французских исследователей К. Бесси и О. Фавро¹ и работу А. Е. Шаститко², в которых дается развернутый анализ различных определений понятия «институт».

Недостаточно проработанным является вопрос о типологии институтов, общих чертах и отличиях формализованных и неформализованных институтов, поэтому в рамках данной статьи рассмотрим основные критерии, позволяющие акцентировать внимание на отличительных признаках двух типов институтов. Рассматривая общее и особенное формализованных и неформализованных институтов рынка, будем опираться на принципы диалектики: «наблюдая факты единства и борьбы противоположностей, мы вправе определить, что это такое, ввести соответствующие обозначения и произвести какие-то обобщения наблюдаемых процессов возникновения противоположностей, их взаимоотношений, конфликтов и их разрешений»³.

В контексте институционального проектирования В. Л. Тамбовцев⁴ выделяет три наиболее значимых критерия классификации институтов: 1) уровень формализованности института; 2) степень определенности участников института; 3) предполагаемый тип механизма принуждения субъектов к исполнению правила. В соответствии с первым критерием — уровнем формализованности института, мы используем менее устоявшийся оборот — формализованные, а не формальные институты рынка. Этимология слова формальный — внешний, мнимый, официальный, торжественный, не творческий, показушный, казенный, начетнический, незначительный. Формальный, значит произведенный в принятом, в законном порядке⁵. Синонимами слова «формальный» являются официальный, бюрократический, фиктивный, номинальный. Используя понятие формализованного института, мы акцентируем внимание на активной составляющей процесса формализации норм, которая предполагает участие субъектов в этом

¹ Бесси К. и Фавро О. Институты и экономическая теория конвенций.

² Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория.

³ Зиновьев А. А. Фактор понимания. С. 91.

⁴ Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования. С. 42.

⁵ Ожегов С. И. Словарь русского языка.

процессе. В данном случае будет справедливо утверждение, что институты создаются самим человеком. Формализованный институт рынка означает институт, произведенный по форме, в законном порядке. Можно сказать, что формальные правила появляются с рождением главного института – государства. Неформализованные институты рынка будут характеризовать нормы и правила поведения, принимаемые субъектами рынка, но не получившие законодательного закрепления, не имеющие официального статуса, например экономическая ментальность населения.

Проводя типологию институтов, В. В. Радаев обращает внимание на степень охвата институтом количества участников. В частности, он делит институты на всеобщие и локальные. Всеобщие неформальные институты – это социальные нормы, которые регулируют общие правила поведения экономических агентов. Локальные неформализованные институты – это деловые договоренности, которые охватывают только самих участников, то есть имеется ограничение по сфере охвата⁶. Анализ показал, что исследователи выделяют такие формы институтов как институты-нормы и институты организации. Французские исследователи К. Бесси и О. Фавро в рамках экономической теории конвенций выделяют три фундаментальных института: язык, деньги и право⁷. С нашей точки зрения общими характеристиками для всех институциональных ограничений являются:

1) наличие общественной связи между людьми, поскольку любой институт связан с социальным взаимодействием;

2) ограничение поведения одного индивида по отношению к другому. Формализованные и неформализованные институты рынка представляют некий механизм социального контроля, благодаря которому результатом является структурирование взаимодействия между экономическими субъектами;

3) наличие информационной нормативной модели, предшествующей поведению субъектов, имеющую формальное или неформальное происхождение.

Противоположность формализованных и неформализованных институтов проявляется в их различиях. Опираясь на методологические подходы С. Ю. Барсуковой, которые она использует, характеризуя институты неформальной экономики, рассмотрим типологию форма-

⁶ Радаев В. В. Социология рынков.

⁷ Бесси К., Фавро О. Институты и экономическая теория конвенций.

лизованных и неформализованных институтов рынка⁸. В типологии институтов акцентируем внимание на формах их реализации в хозяйственной деятельности субъектов рынка (табл. 1).

Таблица 1

Типология формализованных и неформализованных институтов

Институты рынка		Формы реализации институциональных установок	
		формальные	неформальные
1. Права собственности	право на ресурсы	лицензия, сертификат, регистрация	взятка, лоббирование,
	право на получение дохода	акция, заработная плата, бренд как нематериальный актив	воровство, уход от налогов, оплата фиктивных услуг
	право на защиту собственности	иск об истребовании имущества из чужого незаконного владения; иск о признании права собственности.	рейдерская практика, оплата услуг силовых партнеров (крыши)
2. Институты управления предприятием	управленческие схемы	должностные инструкции, штатное расписание, трудовые контракты, уставы организаций	неконтрактные регламенты, оговоренности, личная зависимость
3. Институты, регулирующие обмен между контрагентами	подбор клиентов	маркетинг, аукционы, торги, реклама	рекомендации, общие деловые сети, симпатии, доверие, культурное подобие
	заключение контрактов	контракт, залог, гарантия, страхование рисков	доверие, поручительство
	поддержка контрактных отношений	арбитраж, опись имущества, банковского счета, судебные предписания	силовое принуждение, физическая расправа, социальная изоляция

В приведенной выше типологии мы использовали только четыре критерия сегментирования формализованных и неформализованных институтов. Изучение работ по институциональной экономике позволило нам выделить и другие критерии, которые достаточно широко характеризуют механизмы функционирования формализованных и неформализованных институтов рынка. Во-первых, различны механизмы формирования институтов, основные взаимосвязи их определяющие. Преобладающие типы связей для формализованных институтов — административные, бюрократические. Эти типы связи хорошо формализуются в рамках делового

⁸ Барсукова С. Ю. Неформальная экономика. С. 150.

оборота и делопроизводства. Другое дело неформализованные институты, которые основываются на родственных, дружеских связях. Неформализованные институты, например, дружеские и семейные отношения субъектов рынка, определяют эффективность функционирования формализованных институтов, формируя устойчивые взаимосвязи – доверие субъектов рынка к своим партнерам. Результатом интегрированного взаимодействия формализованных и неформализованных институтов рынка выступает сетевая экономика, которая позиционирует экономический субъект как «один из узлов многомерной паутины, связывающей различных институциональных агентов»⁹.

Современная экономика – это сетевая экономика, которая существует как совокупность устойчивых контрактов или сходных с ними социальных отношений между субъектами рынка. Сетевая экономика характеризуется высокой степенью доверия между субъектами рынка, которое основано на строгом соблюдении данных обязательств контрагенту, что снижает риски и трансакционные издержки ведения хозяйственной деятельности. По оценкам некоторых экспертов уровень доверия оказывает на поведение экономических субъектов большее влияние, чем на динамику валового национального продукта¹⁰.

А. Олейник предлагает увязывать структуру экономики с уровнем доверия между экономическими субъектами¹¹. Таким образом, можно говорить о том, что неформализованные институты рынка проектируют структуру экономики. Для стран догоняющего развития, как правило, характерны модели с невысоким уровнем развития сетевой экономики, как результат низкого уровня общего доверия субъектов рынка. Это в одних случаях приводит к преобладанию крупных, зависимых от государства корпораций, например в России, или преобладанию мелкого бизнеса, например, в Индии. Изложенные выше положения представим в виде матрицы (табл. 2).

Естественно, что в данном случае дается наиболее общее представление, которое необходимо корректировать на отраслевые особенности рыночных отношений, поскольку доверие в условиях монополистической конкуренции и олигополистического рынка принципиально различны. Кроме того, уровень доверия к институтам рынка зависит в первую очередь от доверия к главному институту – государству. Согла-

⁹ Институциональная экономика / Под рук. акад. Д.С. Львова. С. 153

¹⁰ Fukuyama Francis, Trust, The Social Virtues and the Creation of Prosperity. P. 339.

¹¹ Институциональная экономика/ Под общ. ред. А. Олейника. С. 411.

Зависимость сетевой экономики от уровня доверия *

		Уровень развития сетевой экономики	
		высокий	низкий
Доверие к институтам рынка	Высокое	1. Оптимальный вариант сетевой экономики, национальный рынок есть результат согласия его агентов. Присутствует все многообразие агентов от малого бизнеса до крупных корпораций. (Франция, Германия, США)	2. Бюрократический капитализм, случай «догоняющей модернизации». Преобладание в экономике крупных, зависимых от государства корпораций. (Россия, Южная Корея, Китай, Бразилия)
	Низкое	3. Сетевой капитализм или «антисовременные практики». Преобладание средних и крупных, независимых от государства корпораций.	4. Аномия, национальный рынок как результат «пессимистического согласия». Преобладание в экономике мелкого бизнеса, крупный и средний бизнес менее влиятельны. (Индия)

* Доработано автором на основе «Институциональная экономика/ Под. ред. А.Олейника».

сится, что безусловной истиной является ситуационная привлекательность тех или иных правил: «Государственные правила(формальные институты) могут вызывать меньше доверия при слабом государстве, чем неформальные институты. Предпочтительность формальных правил — результат сложной констелляции экономических, политических, культурных и идеологических факторов»¹².

Во- вторых, изменения формализованных институтов происходят при активном использовании административных методов управления, что обеспечивает скорость становления данных институтов. Издание закона, приказа, постановления служит первым организационным этапом в становлении формализованного института. Для неформальных ограничений административные методы малоэффективны. Изменения в неформализованных институтах невозможно ввести в соответствии с законом, постановлением с какой-то конкретной даты. В определенной степени это объясняет, например, сложность реализации программ поддержки малого предпринимательства. Нельзя стать предпринимателем формально, без внутренней самоопределенности, готовности брать ответственность за результат и риск. Эти качества нельзя сформировать мгновенно, зарегистрировав предпринимателя.

¹² Барсукова С. Ю. Неформальная экономика. С. 97.

В-третьих, большинство неформализованных институтов более медлительны, инертны во времени, например, экономическая ментальность населения. Экономическая ментальность является результирующим институтом прошлого и настоящего опыта поведения хозяйствующих субъектов, что достаточно подробно было изложено нами в другой статье¹³. В социальной философии и современном институциональном анализе этот феномен получил название пат-зависимости (path dependency) – зависимости от предшествующего развития.

Существенным для выявления различий институтов представляется такой критерий как форма принуждения экономического агента. Для формализованных институтов характерной является наличие внешней формы принуждения экономических агентов к нормативному поведению, которое исходит от государственных структур. Например, в качестве такой формы внешнего принуждения можно рассматривать необходимость регистрации предпринимательской деятельности, уплаты соответствующих налогов. Для неформализованных институтов характерна, в первую очередь, внутренняя форма принуждения экономического агента, самопринуждение. Самопринуждение как существующую форму поведения экономического субъекта можно продемонстрировать историческим примером – «купеческим словом»- правилом соблюдения делового оборота на Руси. Представим результаты сравнительного анализа двух типов институтов рынка (табл. 3).

Формализованные и неформализованные институты рынка – это две стороны единого целого – институциональной среды рынка. С одной стороны, формальные институты задают ограничения в качестве рамочных условий поведения субъектов рынка. Например, необходимость отчисления налогов от прибыли и уплаты социальных отчислений по заработной плате работников, четко делить хозяйствующие субъекты на две группы – законопослушных и нарушителей. А желание преодолеть эти рамочные условия хозяйствования незаконным способом порождает такие негативные явления как коррупция и рейдерство.

С другой стороны, формальные институты являются результатом развития, отражением неформальных установок субъектов рынка. Диалектика формализованных и неформализованных институтов рынка отражается в корректировке и трансформации законодательства под воздействием изменений хозяйственной жизни, социальных условий жизни.

¹³ Цветкова Г.С. Экономическая ментальность как неформализованный институт экономики.

Критерии анализа формализованных и неформализованных институтов

Критерии анализа	Формализованные институты	Неформализованные институты
1	2	3
1. Степень формализации	максимальная; правила поведения экономических агентов закреплены на законодательном уровне	невысокая; это самостоятельно сформированные нормы и обычаи, модели поведения экономических агентов
2. Целевая функция	макроэкономическая стабильность	снижение транзакционных издержек
3. Преобладающие типы связей	формальные деловые, административные, бюрократические	родственные, дружеские
4. Форма принуждения относительно экономического агента	внешняя, исходит от государственных или вышестоящих структур	внутренняя, самопринуждение
5. Методы принуждения	экономические, административные	экономические, физические
6. Механизм принуждения к соблюдению договоренностей	исключение из деловых сетей, угроза наказания	социальная изоляция, криминальные разборки
7. Основная форма капитала	финансовый капитал	социальный капитал
8. Основные субъекты	государство и бизнес	бизнес и население
9. По степени охвата социально-экономических отношений	общие и локальные	общие и локальные
10. Типология общих институтов	законы, организации	социальные нормы
11. Типология локальных институтов	контракты	договоренности
12. Форма института	институт-норма; институт-организация	институт-норма; институт-организация
13. Институт-норма	законодательные акты	доверие
14. Институты-организации	коммерческие банки, биржи, инвестиционные фонды и др.	гражданский брак – семья
15. Формы рыночной координации	административное регулирование, ценовой обмен	родственные и дружеские связи

ни населения. В странах, которые принято относить к группе догоняющих стран, Китай, Индия, Бразилия, Россия, основные формализованные институты рынка почти те же. Однако, неформализованные инсти-

туты догоняющих стран несут в себе «память прошлого», что становится ограничением в их инновационном развитии. Авторская позиция заключается в том, что основная причина более низкой эффективности институтов рынка догоняющих стран кроется в их относительной «юности». Основные институты рынка догоняющих стран еще только формируются и не смогли достичь зрелости западных моделей. Это означает, что экономический образ мышления, соответствующий требованиям современной сетевой экономики характеризует пока незначительную часть субъектов рынка, а механизмы формализованных институтов рынка все еще порождают административные барьеры. Показательным, например, является время необходимое для открытия своего бизнеса. В России оно составляет 29–31 день, по этому параметру мы находимся рядом с Индией, Танзанией, Нигерией.

Формализованные и неформализованные институты рынка неразрывно взаимосвязаны, они являются составляющими единой экономической системы, пронизывают все уровни социально-экономических отношений. И в самом поведении субъектов рынка формализованные и неформализованные нормы часто интегрированы. Именно это отмечает К. Харт, утверждая, что формальное и неформальное, существуют отдельно, когда мы используем понятие «сектор», в данном случае их удастся достаточно определенно локализовать, отделить друг от друга. «Но как только мы включаемся в дискуссию о бюрократическом и небюрократическом управлении, то выходим на неразрывность формального и неформального порядка»¹⁴.

Таким образом, можно говорить о взаимопроникновении формализованных и неформализованных институтов. Поэтому модернизация российской экономики требует проектирования не только формализованных институтов. Наиболее сложное реформирование — это проектирование неформализованных институтов — экономической ментальности, инновационного образа мышления субъектов рынка.

Литература

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. Курс лекций: учебное пособие/ С.Ю. Барсукова; Гос.ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд.дом. Гос. ун-та— Высшей школы экономики, 2009.
2. Бесси К., Фавро О. Институты и экономическая теория конвенций // Вопросы экономики. № 7, 2010. С. 12–38.
3. Зиновьев А. А. Фактор понимания / А. А.Зиновьев. М.: Алгоритм, Эксмо, 2006.

¹⁴ Linking the formal and informal economy. Concepts and policies.

4. Институциональная экономика: Учеб. пособие /Под рук. акад. Д. С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Институциональная экономика: Учебник /Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2009.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка /Под ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Рус.яз., 1987.
7. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. М.: ГУ ВШЭ. 2003, С. 91.
8. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования/ В.Л.Тамбовцев. М.: Инфра-М, 2008.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория/ А.Е. Шаститко. М.: ТЕИС, 2002.
10. Цветкова Г.С. Экономическая ментальность как неформализованный институт экономики/ Г. С.Цветкова// Вестник Марийского государственного технического университета. Серия «Экономика и управление». 2010, № 2. С. 47–53.
11. Linking the formal and informal economy. Concepts and policies/ Guha-Khasnobis, R. Kanbur, E. Ostron. Oxford University Press, 2006.
12. Fukuyama Francis, Trust, The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York, The Free Press. 1996, P. 339.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Борисов А. В.
доцент кафедры «Уголовного права и процесса»,
Российская академия предпринимательства

Специальные криминологические меры предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав

Аннотация: Российская Федерация, являясь демократическим государством, своим законодательством обеспечивает охрану прав на результаты интеллектуальной деятельности. Институт охраны таких прав сформировался и главным образом развивался в рамках гражданского права. К сожалению, авторские и смежные права нуждаются не только в гражданско-правовой, но и в уголовно-правовой охране, которая по некоторым критериям является более эффективной. Недостаточно выявлены и проанализированы параметры преступности в сфере нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, ее тенденции и закономерности. Помимо теоретических криминологических обобщений требуется выработка комплекса специальных мер по предупреждению данной преступности, взаимодействию и координации субъектов профилактики преступлений в сфере нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, авторские и смежные права, изобретательские и патентные права, преступность в сфере нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, специальные криминологические меры борьбы с преступностью.

Special criminological measures of the prevention of the crimes connected with infringement author's, adjacent, inventive and patent rights

The summary: The Russian Federation, being a democratic state, its legislation provides for the protection of rights to results of intellectual activity. The institute for the protection of such rights was formed and mainly developed in the framework of the civil law. Unfortunately, copyright and related rights need not only in civil law, but also in the criminal-legal protection, which, for some criteria, is more effective. Not enough were identified and analysed parameters of crime in the sphere of violations of copyright, related, inventor's and patent rights, its trends and patterns. In addition to theoretical generalizations of criminological need to adopt a complex of special measures for the prevention of this crime, interaction and coordination of

the subjects of the prevention of crimes in the sphere of violations of copyright, related, inventor's and patent rights.

Keywords: intellectual property, copyright and related rights, inventive and patent rights, crime in the sphere of violations of copyright, related, inventor's and patent rights, the special criminological measures to combat crime.

Борьба с любыми видами преступлений осуществляется по двум основным направлениям, которые включают в себя установление уголовного наказания за те или иные преступные деяния и предупреждение их совершения. Содержание процесса борьбы с преступностью и отдельными ее проявлениями основано на применении уголовного закона и устранении обстоятельств, обуславливающих и детерминирующих совершение преступлений.

В настоящее время среди российских криминологов устоялось мнение о том, что реакция государства на преступное поведение не должна быть основана на репрессии¹. Несмотря на неоспоримость наличия сдерживающего эффекта в наказании, наиболее перспективным способом противодействия любым видам преступности является предупреждение совершения новых преступлений. Чисто репрессивные методы противодействия преступности не могут удовлетворять общество, как из-за их асоциальной направленности, так и низкой эффективности². При использовании не уголовно-правовых средств в борьбе с преступностью значительно экономится административный ресурс.

Предупреждение преступлений в современных условиях составляет приоритетное направление уголовной политики российского государства. Оно позволяет решать задачи борьбы с преступностью с наименьшими затратами. Объясняется это тем, что в данном случае государству нет необходимости затрачивать огромные средства на поимку преступника и его наказание, включая средства, необходимые на уголовно-процессуальные процедуры³.

В предупреждении преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав определяющее значение имеют меры специального криминологического характера. Обоснование причин такого утверждения кроется в следующих обстоятельствах.

¹ Преступность и общество: компромисс или борьба (декабрьский семинар Санкт-Петербургского криминологического клуба) // Криминология вчера, сегодня, завтра: Труды Санкт-Петербургского криминологического клуба. 2002. № 4(5). С. 187.

² Предисловие к книге Беккария Ч. О преступлениях и наказаниях. М., 1995. С. 43.

³ Аминов Д.И., Оганян Р.Э. Реализация органами внутренних дел уголовной политики в сфере защиты экономики. М., 2004. С. 7.

1. Деятельность по предупреждению преступлений на общесоциальном уровне заключается в реализации глобальной и всеобъемлющей политики государства, включающей в себя широкий объем мер социального, экономического, политического, правового, идеологического и другого характера. Очевидно, что разработка и осуществление мероприятий подобного рода представляют собой трудоемкий и долговременный процесс. Даже незамедлительная реализация самых адекватных мер, направленных на достижение вышеуказанных целей (в рамках общесоциального предупреждения), не сможет обеспечить мгновенно положительный результат. Первые плоды осуществления таких мер будут получены лишь по истечению значительного отрезка времени, исчисляемого десятилетиями.

2. Личность значительной части преступников, совершающих преступления в виде нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, характеризуется стойкой криминальной направленностью. Конечный результат их преступной деятельности, связан с получением сверхприбылей. В этой связи, меры общесоциального характера (снижение уровня безработицы, поляризации доходов населения и др.) не дадут ощутимый позитивный эффект.

Специальное предупреждение преступности, в отличие от общего, имеет целенаправленный по недопущению преступных посягательств характер. Задачей специальных мер является устранение действия конкретных криминогенных факторов либо смягчение действия безнравственных норм⁴, создание обстоятельств, препятствующих совершению преступлений.

Специально-криминологическое предупреждение преступлений представляет собой социальный процесс, основой которого является применение отвечающих требованиям общественной морали и законности специальных методов и приемов, знаний и навыков регулирования социальных отношений в целях ликвидации тех их отрицательных последствий, которые могут вызвать совершение преступлений⁵.

Преступления, связанные с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав образованы сложной совокупностью детерминант, в связи с чем, необходим не менее сложный комп-

⁴ Дубовик О. Л., Жалинский А. Э. Причины экологических преступлений. М., 1988. С. 202.

⁵ Малков В. Д. Функционально-структурное обеспечение предупреждения преступлений в органах внутренних дел в современных условиях. / Современные проблемы уголовной политики, уголовного права и криминологии. Труды Академии управления МВД России. М., 2002. С. 162–169.

лекс специальных криминологических мер (мероприятий) по предупреждению данных преступлений. В таком комплексе соискатель выделяет пять групп предупредительных мер: экономические, правовые, социально-психологические, организационные и технические.

При разработке системы экономических мер, реализуемых на уровне специального криминологического предупреждения исследуемых преступлений, следует обратить внимание на то, что значительная часть данных преступлений совершается лицами, действующими на потребительском рынке нелегально. Речь идет не только о производителях контрафактной продукции, но и ее распространителях. В настоящее время торговля такой продукцией широко осуществляется не только на рынках и в магазинах, но и даже в общественном транспорте (метро, электропоездах и т. д.).

В этой связи экономические меры в первую очередь должны быть направлены на оздоровление сферы интеллектуальной деятельности от незаконных форм предпринимательства.

По мнению автора, меры экономического характера должны быть реализованы посредством создания таких условий, при которых занятие незаконной предпринимательской деятельностью в исследуемой сфере станет экономически невыгодным. Это будет возможно только тогда, когда большинство субъектов данных преступлений в действительности будут привлекаться к уголовной ответственности. При этом судебными органами должны назначаться такие наказания, которые были бы адекватны ущербу наносимому незаконной предпринимательской деятельностью в интеллектуальной сфере.

Создание названных условий осложняется тем, что привлечь к уголовной ответственности распространителей контрафактной продукции сложно не только по ст. 146 УК РФ, но и по ст. 171 УК РФ (незаконное предпринимательство). Для этого правоохранительные органы должны зафиксировать десятки или сотни случаев сбыта такой продукции, чтобы установить признак извлечения прибыли в крупном размере, что в ряде случаев не возможно.

В основе правовых мер предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав должны находиться меры, направленные на совершенствование действующего уголовного законодательства. Предложения по изменению и дополнению ст. ст. 146 и 147 УК РФ представлены в первой главе диссертационной работы, но наряду с ними соискатель считает необходимым предусмотреть в уголовном законодательстве России возможность привлечения юридических лиц к уголовной ответственности за рас-

сматриваемые и другие преступления. Отсутствие института уголовной ответственности юридических лиц в УК РФ, по всей видимости, объясняется недооценкой законодателем того факта, что гражданско-правовая ответственность неполно охватывает все аспекты противоправной деятельности, совершаемой хозяйствующими субъектами в интеллектуальной сфере и в сфере экономики.

Анализ правоприменительных материалов о преступлениях, предусмотренных ст. ст. 146 и 147 УК РФ свидетельствует о том, что данные преступления нередко совершаются с использованием организационно правовых форм юридического лица. Нарушения авторских, смежных, изобретательских и патентных прав совершаются в интересах развития деятельности юридических лиц. Например, музыкальные произведения исполняются и воспроизводятся при помощи технических устройств в кафе, клубах и ресторанах без заключения лицензионного соглашения. Контрафактные экземпляры продаются в легально функционирующих торговых центрах, как и изобретения других лиц, используются в производстве легально действующих предприятий.

К социально-психологическим мерам предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав можно отнести приемы и способы воздействия на сознание общностей и индивидов, направленные на устранение антиобщественных качеств, групп и личностей, на развитие активности со стороны населения (потребителей), формирование общественного правового сознания и культуры. Высокий уровень правовой культуры личности обеспечивает правомерное поведение, мотивом которого выступает глубокое внутренне осознанное убеждение справедливости требований правовых норм, иными словами, в основе такого поведения лежит глубокое уважение к закону⁶.

Целый комплекс мер, ориентированный на социально-психологическую сферу, целесообразно подчинить целям вытеснения из сознания россиян правового нигилизма. Это, прежде всего меры по усилению государственной власти, возрождению престижа закона, как одной из высших социальных ценностей. Правильная ориентация общественного сознания, воспитание, формирование правосознания – немаловажный антикриминогенный фактор, указывающий еще на одно направление специальной профилактики рассматриваемых преступлений. При реа-

⁶ Денисенко К. В. Правовая культура и предупреждение преступности // Криминологический журнал. 2007. №1. С. 41–42.

лизации данных мер необходимо добиваться правильного осознания широкими слоями общества основополагающего значения профилактики преступлений для обеспечения достойной жизни граждан, создания высокоразвитой экономики, укрепления демократических основ правового государства, защиты интересов безопасности государства. Население России должно понять, что пока не наступит коренной перелом в борьбе с преступностью (в т. ч. и в интеллектуальной сфере), реального прогресса достигнуть будет невозможно⁷.

Современное общество располагает богатейшим арсеналом средств воздействия на человека, формирования его нравственного и морального облика, правового сознания. В числе таких аспектов правового воспитания, в том числе осуществляемого через СМИ, которые направлены на формирование солидарности населения с правоохранительной деятельностью⁸ ведущая роль принадлежит СМИ. Возможности современных СМИ позволяют субъектам предупредительной деятельности стимулировать поведение, препятствующее совершению преступлений и развивающее социально-правовую активность граждан. Посредством реализации социально-психологических мер должно формироваться общественное мнение с целью создания обстановки нетерпимости и осуждения в отношении лиц, нарушающих правопорядок, и тех, кто им попустительствует.

Эффективность предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, может быть обеспечена правовым информированием граждан, информированием граждан об успешности деятельности органов государства, ведущих борьбу с данным видом преступности, и уровнем карательного воздействия за совершение соответствующих преступлений. Работа органов государственной власти, призванных вести борьбу с нарушениями прав интеллектуальной собственности, должна сформулировать у граждан сознание того, что большинство преступных нарушений таких прав, выявляются и виновные несут достаточно строгое наказание.

Информирование граждан о карательном содержании норм некоторых отраслей права есть исходное и наиболее универсальное средство общего предупреждения, представляющее собой доведение до сведения граждан соответствующей совокупности правовых знаний.

⁷ Соловьев А.А. Уголовно-правовые и криминологические меры противодействия преступлениям, совершаемым на потребительском рынке в сфере оборота нефтепродуктов. Дисс... канд. юрид. наук. М., 2007. С. 89.

⁸ См.: Криминология: Учебник / Под ред. В.Н. Кудрявцева, В.Е. Эминова. М., 2002. С. 293.

Названный вид мер по предупреждению преступлений в интеллектуальной сфере целесообразно реализовывать путем информирования населения через СМИ о результатах борьбы с преступлениями, нарушающими авторские, смежные, изобретательские и патентные права. Объективная информация о выявленных фактах совершения конкретных видов преступлений с указанием санкций, соответствующих деянию, воздействуя на сознание людей, способна побудить их к правомерному поведению, а значит, и сократить уровень преступности.

Организационные меры предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав осуществляются для упорядочения работы правоохранительных органов с другими органами государственной власти и негосударственными организациями.

К сожалению, на современном этапе многосторонняя деятельность правоохранительных органов по предупреждению рассматриваемых преступлений далеко не в полной мере удовлетворяет назревшие потребности и нуждается в значительном совершенствовании. В системе правоохранительных органов предупреждение преступлений в виде нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, прежде всего, осуществляют органы внутренних дел и органы прокуратуры. В числе подразделений ОВД, непосредственное участие в предупредительной деятельности принимают подразделения БЭП, а также Следственный комитет РФ. Несмотря на общность целей, методы выявления причин и условий, способствующих совершению преступлений, их изучения и анализа, формы общей профилактики таких преступлений, а также специальные общепрофилактические мероприятия, реализуемые в деятельности указанных правоохранительных органов существенно отличаются друг от друга, в связи с чем требуют самостоятельного анализа и обобщения.

К техническим мерам предупреждения преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав относятся различные средства и приспособления, затрудняющие использование тех или иных предметов, при создании которых используются перечисленные права.

Анализ специальной литературы, в которой рассматриваются вопросы технической защиты авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, позволяет сделать вывод, что каждый правообладатель стремится защитить продукцию, при создании которой исполь-

зовались указанные права целым комплексом преград технического характера. К основным таким преградам относятся.

1. Засекречивание технологий производства продукции, при создании которой используются авторские, смежные, изобретательские и патентные права.

2. Установление особых способов приобретения указанной продукции (с одновременным заключением лицензионных и других соглашений, разъяснением ответственности за нарушение авторских, смежных, изобретательских и патентных прав и др.).

3. Создание оригинального внешнего вида упаковки и самих предметов выпускаемой продукции, в том числе с использованием специальной маркировки.

4. Использование специальных кодов, обеспечивающих доступ к пользованию продукцией и защищающие ее от тиражирования (для компьютерных программ и аудиовизуальных произведений).

В основе комплекса специальных мер борьбы с указанными преступлениями должны находиться мероприятия в виде:

- совершенствования деятельности правоохранительных органов призванных вести борьбу с названными преступлениями, чтобы исключить практику работы на показатели своей деятельности, а не на предупреждение совершения новых преступлений;
- совершенствования норм уголовного законодательства, предусматривающих ответственность за нарушения указанных прав;
- разработки научно обоснованных рекомендаций по квалификации рассматриваемых преступлений, которые должны быть отражены в руководящем разъяснении Пленума Верховного Суда РФ, инструктивных письмах МВД России и Следственного комитета России;
- организации тесного взаимодействия правоохранительных органов с крупными компаниями — обладателями исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, что активизирует работу по предупреждению исследуемых преступлений;
- повышения уровня правосознания населения с целью выработки у населения нетерпимости к случаям нарушений прав на интеллектуальную собственность.

Виданова О. П.
аспирант,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы

Арендные отношения в системе управления объектами нежилого фонда города Москвы

Аннотация. В статье определено место арендных отношений в системе управления государственной собственностью, уточнено определение данного понятия как элемента системы государственно-частного партнерства, отражена практика передачи объектов нежилого фонда города Москвы в аренду, выявлены основные проблемы в данной сфере и предложены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: управление государственной собственностью, аренда, объекты нежилого фонда города Москвы, государственно-частное партнерство, договор, арендная плата.

Rent relations in a control system of objects of uninhabited fund of Moscow

Аннотация. The article overviews a place of rent relations in a control system of a state ownership, also it specifies a definition of the given concept as an element of system of state-private partnership, the paper reflects the practice of transferring the objects of uninhabited fund in rent, major problems in this area are revealed and some ways of their decision are offered.

Keywords: control system of a state ownership, rent, objects of uninhabited fund of Moscow, state-private partnership, contract.

Теоретически в многоукладной рыночной экономике возможности государства и частного бизнеса равны, однако, если частный бизнес имеет возможность занять выжидательную позицию в силу своей неготовности к долгосрочным рискованным проектам, то у государства, как правило, такой возможности нет. Ему необходимо обеспечивать экономический рост национальной экономики в любых, в том числе, стрессовых экономических ситуациях. Базой и ресурсом экономического развития в заданных параметрах может служить государственная собственность.

Управление государственной собственностью представляет собой комплекс законодательных, нормативных, административных актов и экономических действий органов власти, объединенных единой политикой и нацеленных на сбалансированное развитие жизнедеятельности городского сообщества.

Проблема управления государственной собственностью рассматривается как совокупность двух задач: обеспечение и развитие гражданского оборота и связанных с ним структур; формирование городского хозяйства, поэтому на органах власти лежит двойная обязанность:

- управлять принадлежащей сообществу собственностью;
- регулировать отношения в сфере всех форм собственности.

Важным элементом системы управления государственной собственностью является управление государственной и муниципальной нежилой недвижимостью, которое представляет собой организованный процесс принятия и исполнения уполномоченными органами решений по учету, владению, пользованию и распоряжению объектами нежилого фонда, а также по контролю за использованием по назначению и сохранностью объектов нежилого фонда, мониторингу соблюдения условий использования, предусмотренных гражданско-правовыми договорами с пользователями и решениями собственника в отношении объектов, переданных в хозяйственное ведение и оперативное управление.

Нежилой фонд образуют части домов, зданий, строений и сооружений, нежилых помещений не предназначенных для жилья, которые могут быть использованы для других общественно признанных видов деятельности: для торговых, производственных, административных, коммунально-бытовых, культурно-просветительских, образовательных и других целей, включая различные виды предпринимательской деятельности¹. Выделяются следующие виды назначения объектов нежилого фонда:

- а) административное;
- б) торговое;
- в) производственное;
- г) складское;
- д) образовательное;
- е) медицинское;
- ж) культурно-просветительское;
- з) культовое;
- и) спортивное;
- к) бытовое обслуживание;
- л) общественное питание;
- м) гаражи и объекты гаражной инфраструктуры;

¹ Авеков В.В.Аренда объектов государственной и муниципальной собственности. М., 2001.

- н) гостиницы;
- о) иное².

Рынок нежилого фонда — один из наиболее динамично и широко развивающихся в настоящее время сегментов рынка недвижимости г. Москвы, хотя он и был сформирован гораздо позже рынка жилых помещений. Реализуя свои полномочия собственника, органы государственной власти могут продавать нежилые помещения или передавать их в оперативное управление, хозяйственное ведение, безвозмездное пользование, доверительное управление, аренду или концессию. Выбор той или иной формы использования недвижимости, в том числе нежилой, определяется рядом факторов, главным из которых является достижение целей управления. Передача в оперативное управление, хозяйственное ведение, безвозмездное пользование, позволяет реализовать цели, связанные с комплексным развитием территории за счет создания унитарных предприятий. В этом случае бюджет получает стабильный и возобновляемый источник доходов.

В целях увеличения объема бюджетных поступлений нежилая недвижимость передается в аренду, концессию, доверительное управление или выставляется на продажу. В этих условиях бюджет получает значительные единовременные суммы.

В области управления объектами нежилого фонда, находящимися в собственности города, аренда служит эффективным средством обеспечения денежных поступлений в бюджет Москвы.

Аренда — это система хозяйствования или организационная форма предпринимательства, выражающая отношения собственности и состоящая производственных сил, и прежде всего рабочей силы³.

На наш взгляд, аренда государственных объектов нежилого фонда представляет собой форму предпринимательской деятельности, основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование государственным нежилым имуществом, необходимым арендатору (частному сектору) для самостоятельного осуществления хозяйственной или иной деятельности, в целях удовлетворения интересов сторон.

Организацией арендных отношений, связанных с объектами нежилого фонда города Москвы, занимается Департамент имущества

² Закон города Москвы № 49 от 19 декабря 2007 года «Об основах управления собственностью города Москвы».

³ Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник — 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2004.

города Москвы (ДИГМ), префектуры административных округов, Специализированное государственное унитарное предприятие по продаже имущества города Москвы (СГУП), Государственная городская инспекция по контролю за использованием объектов нежилого фонда города Москвы (Госгоринспекция) и другие органы исполнительной власти города Москвы.

За последние пять лет в Москве на торги было выставлено 2142 объекта общей площадью свыше 320 тыс. кв. м., 78% которых были реализованы. Доходы от сдачи в аренду имущества Москвы по итогам 2011 г. могут составить свыше 13,0 млрд. руб., что почти в 1,8 раза выше показателя пятилетней давности (в 2006 г. — 7,5 млрд. руб.). Причем более 90% всех реализованных на аукционах помещений передаются в аренду на специализированных аукционах для малых предприятий⁴.

Доход является значительным, но не предельным, в связи с чем необходимо искать пути повышения экономического эффекта аренды нежилых помещений. Одновременно необходимо решать задачу обеспечения социальной эффективности аренды как источника удовлетворения социальных потребностей граждан: вопросы здравоохранения, образования, культуры, экологии, общественной безопасности и т.д.

Исследование практики организации аренды объектов нежилого фонда в городе Москве позволяет выявить целый ряд проблем организационно-экономического характера:

- низкий коэффициент использования объектов нежилого фонда города Москвы в целях аренды;
- пребывание значительной доли нежилых помещений в плохом техническом состоянии;
- использование объектов нежилого фонда без оформления договора аренды и внесения арендной платы;
- наличие большого количества необоснованных льгот, предоставляемых обширному кругу юридических лиц;
- слабая развитость системы независимой оценки нежилых помещений, что не дает возможности оперативного прогнозирования стоимости объектов нежилого фонда;
- отсутствие единой классификации видов разрешенного использования объектов недвижимости города;
- участие в торгах на право заключения договора аренды недобросовестных арендаторов и другие.

⁴ Из доклада В.Н. Силкина на заседании Правительства Москвы от 17.11.2009 г.

Наличие вышеназванных проблем указывает на недостаточную эффективность управления нежилыми помещениями, находящимися в городской собственности. При принятии решения о характере использования объектов нежилого фонда нельзя забывать, что необходимым условием нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие структур государственной власти — собственников имущества и бизнеса. Формы этого взаимодействия, характер и методы могут существенно различаться. При этом государство никогда не бывает свободным от выполнения своих социально ответственных функций, связанных с общенациональными интересами.

В последнее время в экономике многих развитых и развивающихся стран получил распространение особый вид взаимодействия власти и бизнеса, — государственно-частное партнерство (ГЧП) с применением органами власти потенциала предпринимателей для достижения общественно значимых целей.

Государственно-частное партнерство представляет собой сотрудничество между государственными и частными секторами в реализации общественно значимых мероприятий. Оно является альтернативой между традиционным государственным обеспечением с одной стороны и полной приватизацией с другой. Для государства ГЧП — это возможность привлечь финансовые средства бизнес-структур к финансовому обеспечению и управлению государственной собственностью; для бизнеса ГЧП — это способ получить прибыль на государственных объектах или при оказании услуг, монополия на которые принадлежит государству. При эффективной организации и надлежащем правовом регулировании ГЧП выгодно как для бизнеса, так и для государства, и для граждан.

Под государственно-частным партнерством будем предполагать систему взаимодействия на договорной основе государственного и частного сектора в целях реализации общественно значимых проектов и программ, в рамках которой удовлетворяются социальные и экономические интересы сторон. Следовательно, партнерские отношения бизнеса и государства основаны на стратегическом контракте (договоре) с четким распределением возможных рисков и ответственности между сторонами.

Контрактных моделей ГЧП множество: контракт на отдельный вид деятельности (например, строительство или эксплуатацию) или комплексное концессионное соглашение, которое подразумевает сразу несколько видов сотрудничества, и завершается передачей построенной

на частные средства собственности государству. Выделенным Всемирным банком типом контрактов ГЧП является договор аренды, в том числе в форме лизинга⁵.

Анализ практики реализации арендных отношений в городе Москве позволяет сделать вывод о том, что в рамках сложившегося взаимодействия государства и бизнеса в данной сфере практически отсутствуют принятые мировым сообществом нормы государственно-частного партнерства. Ситуация усугубляется тем, что до настоящего времени в Москве не принят законопроект о государственно-частном партнерстве, где отдельным блоком следовало бы отразить взаимодействие государства и бизнеса при реализации арендных отношений в сфере государственных объектов недвижимости, в том числе с учетом специфики объектов нежилого фонда.

При передаче в аренду нежилых помещений органы исполнительной власти города должны руководствоваться как экономической, так и социальной целесообразностью сделок. Нахождение баланса между этими двумя составляющими способствует эффективному управлению передаваемыми в аренду нежилыми помещениями, находящимися в собственности города Москвы.

Используемые источники

1. Авеков В.В. Аренда объектов государственной и муниципальной собственности. М.: Международная Академия маркетинга и менеджмента МАМАРМЕН, 2001.
2. Закон города Москвы № 49 от 19 декабря 2007 года «Об основах управления собственностью города Москвы».
3. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2004.
4. Из доклада В.Н. Силкина на заседании Правительства Москвы от 17.11.2009 г.
5. www.worldbank.org.ru

⁵ www.worldbank.org.ru

Городецкая О. С.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Предпринимательские риски предприятий машиностроения

Аннотация: существуют предпринимательские риски, возникающие в хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий, систематизируются их признаки и функции.

Ключевые слова: предпринимательские риски, промышленные предприятия, машиностроение.

Enterprise risks of the enterprises of mechanical engineering

Abstract: There are the enterprise risks arising in economic activities of the machine-building enterprises, their signs and functions are systematized.

Keywords: Enterprise risks, the industrial enterprises, mechanical engineering.

Специфичность экономической категории оценки и страхования от предпринимательского риска в машиностроительной промышленности обуславливает три основных признака, сформулированных нами:

- случайный характер наступления разрушительного события;
- чрезвычайность нанесённого ущерба, характеризуемая натуральными и денежными измерителями;
- объективная необходимость предупреждения, преодоления последствий указанного события и возмещения материального и иного ущерба.

Указанные признаки в своей совокупности свидетельствуют о наличии страхового риска в промышленной деятельности людей, занимающихся машиностроительным предпринимательством, и о необходимости защитных мер для обеспечения непрерывного, бесперебойного процесса производства и сохранения жизненного уровня населения.

Современные экономические реформы в России как часть масштабных политических и институциональных преобразований страны для успешного развития государства требуют эффективного решения проблем основы научно-производственного комплекса — машиностроения. И в ходе реформирования отечественной промышленности машиностроительные предприятия проводят необходимую комплексную

модернизацию производства, отводя важную роль совершенствованию систем управления и технического перевооружения в условиях обострившейся рыночной конкуренции. В связи с этим за последнее десятилетие результаты деятельности рынка машиностроения постоянно изменяются, особенно, в условиях мировых финансовых и экономических кризисов 2008–2011 г.г., откладывающих свой отпечаток на производственные сферы с тенденцией понижения экономической активности (таблицы 1, 2 и 3) [2, 5, 6].

Таблица 1

Динамика производства промышленной продукции (в процентах к итогу предыдущего года)

Годы:	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Машиностроение и металлообработка	20,8	20,5	21,1	22,2	23,4	22,3	22,5	19,1	20,1	21,6	21,5

В частности, рассмотрим структуру производства продукции по одному из видов производства машиностроения (таблица 2) – генераторов для турбин:

Таблица 2

Динамика производства генераторов к турбинам (в млн. кВт)

Годы:	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Энергетическое машиностроение	3,8	3,4	4	3,8	5	4,8	4,9	5,5	6,8	3,9	4,6

Таблица 3

Число предприятий промышленности по данным государственной регистрации (тыс. единиц)

Виды деятельности	Годы										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Металлургия и производство готовых металлических изделий	32,8	31,9	30,8	31,9	32,7	31,1	34,2	36,1	38,2	38,3	38,5
Производство машин и оборудования	73,6	75,3	74,1	73,9	74,2	57,7	54,9	50,5	49,8	50,1	49,9

Но при этом число промышленных предприятий по Московской области выросло в 1,5 раза: в 2005 году – 9,1 тыс. единиц, а в 2010 – 13,9 тыс. единиц. Также неизменно растет и индекс изменения масштабов промышленного производства по этому региону после мирового экономического кризиса (таблица 4) [5].

**Динамика изменения масштабов машиностроительного производства
(в процентах к предыдущему году)**

Регион	Годы										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	101,2	100	109,3	109	106,6	108	109,5	99,5	82,8	101	101,2
Центральный федеральный округ	98,7	98,4	116,6	107,5	112,7	113,7	99,6	96,3	90,1	108,1	108,4
Московская область	99,3	120,2	237,4	170,8	118,2	92,7	123,7	101,9	80,7	115	127,1

Среди факторов, сдерживающих рост машиностроительного производства на предприятиях, за 2010–2011 гг. преобладают недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке, до сих пор существующая неопределенность экономической ситуации, высокий уровень налогообложения, недостаток финансовых средств и др. В связи с этими показателями индекс предпринимательской уверенности (в значении качественного показателя, рассчитанного по ответам руководителей производств как среднее арифметическое значение балансов оценок фактически сложившихся уровней спроса, запасов готовой продукции с обратным знаком, а также ожидаемого в ближайшем квартале изменения выпуска продукции) в машиностроительной отрасли не просто падает за последние годы, он «в минусе» (таблица 5), что особенно настораживает [5]:

**Динамика развития индекса предпринимательской уверенности
в машиностроительном производстве**

Годы	Индекс предпринимательской уверенности, %
2005	– 6
2006	0
2007	– 1
2008	– 20
2009	– 15
2010	– 6
2011	0

Причин для таких результатов (таблица 5) много, но главная – неразвитость профилактики рисков предприятий машиностроения, усовершенствование методики их оценки и страхования применительно к специфике и особенностям деятельности в машиностроительной отрасли. И это особенно важно учитывать в современных условиях экономического развития России, потому что очень высок уровень исполь-

зования среднегодовой производственной мощности на машиностроительных предприятиях. Показателей такого рода множество, мы сделали выбор по генераторам к турбинам (таблица 6) [5]:

Таблица 6

Уровень использования среднегодовой производственной мощности машиностроительного предприятия при производстве генераторов к паровым, газовым и гидравлическим турбинам (в процентах)

Вид продукции	Годы										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Генераторы к турбинам	26	38	56	66	68	74	83	84	43	29	39

И, как следствие, выпуск этого вида машиностроительной продукции в 2011 г. по отношению к 2010 г. составил 79,4%.

Как говорилось выше, тенденция роста производства продукции в машиностроении значительно может увеличиться при условии, если предприятия эффективно произведут оценку и страхование рисков, тем самым обезопасив себя в процессе производственной деятельности и в связи с этим чувствуя себя увереннее в условиях жесткой отраслевой конкуренции. Но для того, чтобы произвести такую оценку рисков, сначала их нужно классифицировать применительно именно к машиностроительной отрасли.

В деятельности предприятий машиностроения, постоянно подвергающихся вероятности и случайности возникновения опасных ситуации, существует множество видов предпринимательских рисков.

Сложность классификации промышленных рисков обуславливается разнообразием отраслей промышленности, а внутри них – страхуемых объектов, что делает практически невозможным унифицированный подход к той или иной группе рисков.

Отличительной особенностью современного машиностроения в условиях рыночных отношений является ужесточение эксплуатационных характеристик машин, а для этого необходимо решать все новые технические проблемы [1, 2]. В процессе изготовления машин должно уделяться особое внимание их качеству и точности – важнейшему показателю, выросшему с начала двадцатого столетия по двадцать первое примерно в 2000 раз. Главное в самой технологии машиностроения – это изготовление машин определенного качества в количестве, установленном программой выпуска, при наименьших затратах материальных и энергетических ресурсов и высокой производительности труда, который должен быть максимально облегчен и безопасен. Ведь любая производственная, а тем более машиностроительная деятельность сопряжена с освоением новой техники, освоением современных техно-

логий, внедрением инноваций, поиском резервов, повышением интенсивности производства. Однако внедрение новой техники и технологий ведет к опасности техногенных катастроф, причиняющих значительный ущерб природе, людям, производству. Также к специфике предпринимательской деятельности в машиностроении относится и коммерческая тайна, связанная с разработками в машиностроительном производстве, где существует риск потерять конфиденциальность ценной профессиональной информации.

На основе вышесказанного мы считаем, что наша классификация более систематизирована, емкая и полноценная для применения в страховании от предпринимательских рисков в деятельности именно предприятия машиностроения:

I. *Риски, которым подвергаются сотрудники машиностроительного предприятия* (эти риски входят в состав коллективного личного страхования жизни, от несчастных случаев, медицинского страхования). Это внутренние риски, т.е. риски, на которые предприниматель может оказывать непосредственное влияние с помощью профилактических мер:

1. Риски, включающие вероятность получения случайной временной нетрудоспособности в результате неожиданной болезни, производственной травмы.

2. Риски, включающие вероятность получения постоянной нетрудоспособности вследствие инвалидности, полученной на машиностроительном производстве, и возможному уходу на пенсию по здоровью с машиностроительного предприятия.

3. Риски, включающие вероятность потери дохода семьи в случае смерти кормильца, работавшего на заводе, в результате случайного несчастного случая на машиностроительном производстве.

II. *Риски повреждения и потери имущества* (эти риски входят в состав имущественного страхования юридических лиц):

1. Внутренние риски. В свою очередь технические риски делятся на:

а) Внутренние риски:

- риски, включающие вероятность потерь вследствие отрицательных результатов научно-исследовательских работ при разработке и внедрении новых технологий машиностроительного процесса;
- риски, включающие вероятность в результате недостижения запланированных технических параметров в ходе разработок для машиностроительного производства;
- риски, включающие вероятность потерь от низких технологических возможностей машиностроительного завода;

- риски, включающие вероятность принятия на работу непрофессиональных работников, по вине которых происходят сбои в работе машиностроительного оборудования и остановка производства;
- риски, включающие вероятность потерь вследствие сбоев и поломки машиностроительного оборудования.

б) Внешние риски, т.е. риски на которые предприниматель не может оказывать влияние из-за воздействия природных, политических и т.п. причин:

- риски, включающие вероятность потерь вследствие сбоев и поломки машиностроительного оборудования и других основных фондов, а также оборотных производственных средств в связи с незначительным проявлением стихийных сил природы (наводнения, цунами и т.п.), а также нанесением значительного ущерба в особо крупных размерах, связанных с проявлением сил природы (катастрофические риски) или с преобразующей деятельностью человека (аварии на АЭС);
- риски, включающие вероятность потерь вследствие сбоев и поломки машиностроительного оборудования и других основных фондов и оборотных производственных средств в связи с целенаправленным воздействием человека в процессе присвоения материальных благ (противоправные действия, например, кража деталей машиностроительного оборудования и материалов, акты вандализма).

2. Производственные риски (тесно связаны с техническими рисками) также делятся на:

а) Внутренние риски:

- риски, включающие вероятность снижения намеченных объемов и реализации машиностроительной продукции из-за снижения производительности труда, простоя оборудования, повышенного процента брака;
- риски, включающие вероятность снижения цен на машиностроительную продукцию из-за недостаточного качества;
- риски, включающие вероятность увеличения материальных затрат из-за перерасхода материалов, топлива и энергии;
- риски, включающие вероятность роста фонда оплаты труда;
- риски, включающие вероятность перебоев со снабжением материалами, топливом и т.п.;
- риски, включающие вероятность повреждения транспорта для перевозок, числящегося на балансе машиностроительного завода, в связи с авариями по вине сотрудников предприятия;

- риски, включающие вероятность повреждения имущества машиностроительного завода по причине пожара, связанного с халатностью сотрудников;
- риски, включающие вероятность физического и морального износа машиностроительного оборудования.

б) Внешние риски:

- риски, включающие вероятность снижения намеченных объемов и реализации машиностроительной продукции из-за отсутствия необходимого количества исходных материалов вследствие перебоев со снабжением по причинам, не зависящим от предпринимателя;
- риски, включающие вероятность снижения цен на машиностроительную продукцию из-за неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры, падения спроса;
- риски, включающие вероятность увеличения материальных затрат из-за увеличения транспортных, накладных расходов и торговых издержек вследствие внешнего повышения цен;
- риски, включающие вероятность роста фонда оплаты труда из-за роста инфляции;
- риски, включающие вероятность перебоев со снабжением материалами, топливом и электроэнергией по причинам, не зависящим от деятельности предпринимателя;
- риски, включающие вероятность повреждения имущества машиностроительного завода по причине пожара, возникшего по независящем от предпринимателя причинам;
- риски, включающие вероятность увеличения налоговых платежей и других отчислений из-за изменения ставок налогов в неблагоприятную для машиностроительного предприятия сторону.
- риски, включающие вероятность повреждения транспорта для перевозок, числящегося на балансе машиностроительного завода, в связи с авариями, техногенными катастрофами и т.п.

3. Коммерческие риски — это предполагаемая вероятность возникновения случайной опасности снижения объемов реализации машиностроительной продукции, ее повреждения или уничтожения в результате транспортировки и т.п. Этот вид рисков делится на:

а) Внутренние риски:

- риски неудачной реализации машиностроительного товара по низким ценам или на невыгодных для производителя условиях;

- риски повреждения, уничтожения товара во время его транспортировки;

б) Внешние риски:

- риски низкой платежеспособности покупателей машиностроительной продукции или ее отсутствие;

- риски, связанные с возникновением форс-мажорных обстоятельств.

4. Финансовые риски – это возможность потерь при осуществлении финансовых сделок во время или после осуществления валютных и кредитных операций, инвестиционной и инновационной деятельности управляющим аппаратом машиностроительного предприятия. Этот вид рисков в основном относится к группе внешних рисков и распределяется на:

а) Валютные риски.

б) Кредитный риск.

в) Инвестиционный риск.

г) Инновационный риск.

III. *Риски, связанные с ответственностью машиностроительного предприятия как юридического лица перед третьими лицами за причинение вреда, возникающего в процессе профессиональной деятельности* (такие риски входят в страхование ответственности). Они делятся на:

1. Транспортные риски. Такие риски подразделяются на:

а) Внутренние риски:

- риски, связанные с возникновением гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств и нанесением ущерба третьим лицам по вине водителя автотранспортного средства, принадлежащего машиностроительному заводу (каско-страхование автомобилей во время движения, стоянки и ремонта).

б) Внешние риски:

- риски, связанные с возникновением гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств и нанесением ущерба третьим лицам не по вине водителя автотранспортного средства, принадлежащих машиностроительному предприятию (каско).

2. Риски профессиональной ответственности. Такие риски относятся к внутренним.

3. Экологические риски. Эти риски являются внутренними.

На основе разработанной нами классификации мы создали более обобщающую схему страховых предпринимательских рисков для предприятий машиностроения (рисунок 1):

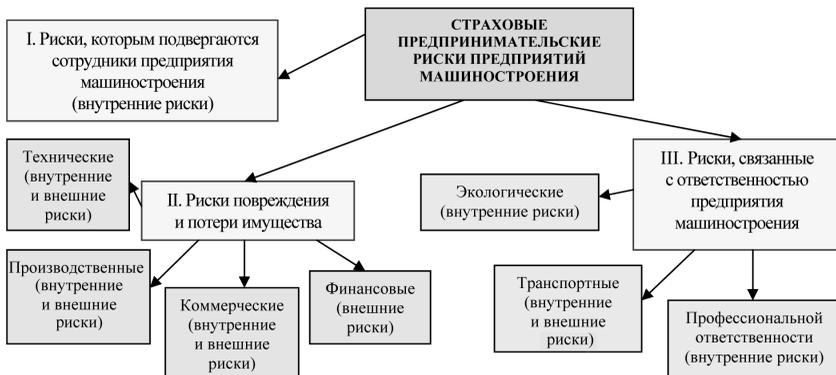


Рис. 1. Классификация страховых предпринимательских рисков предприятий машиностроения

Управление рисками предприятия машиностроения – это принятие рациональных решений и действий предпринимателем в рискованных ситуациях, возникающих в машиностроительном производстве, смысл которых заключается в защите данного предприятия. Управление риском, т. е. риск-менеджмент, является необходимой составляющей любого предприятия машиностроения.

Используемые источники

1. Бобонец А. И. Оценка рисков в деятельности промышленных предприятий. Белгород: Кооперативное образование, 2003.
2. Еленева Ю. А. Экономика машиностроительного производства/ Ю. А. Еленева. М.: Издательский центр «Академия», 2006.
3. Миронов М. Г., Загородников С.В. Экономика отрасли (машиностроение). М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007.
4. Никулина Н. Н. Страхование. Теория и практика/Н.Н. Никулина, С. В. Березина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
5. <http://www.gks.ru>.
6. <http://www.rus-stat.ru>.

Киселев В. В.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Гаврилов Р. В.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Инвестиционная политика банка и управление рисками

Аннотация. В статье дается анализ современных проблем формирования эффективной инвестиционной политики банков на основе управления рисками, позволяющего в рамках производственно-хозяйственной системы найти оптимальное соотношение между прибылью, риском и ликвидностью.

Ключевые слова: управленческие риски, банковский менеджмент, рискованной менеджмент, инвестиции, инвестиционная политика банка.

The investment policy of bank and management of risks

The summary. In article the analysis of modern problems of formation of an effective investment policy of banks on the basis of the management of risks allowing within the limits of industrial-economic system to find an optimum parity between profit, risk and liquidity is given.

Keywords: administrative risks, bank management, brave management, investments, the investment policy of bank.

Практика управления банковской деятельностью свидетельствует о том, что не существует банковских операций, которые бы полностью исключали риск и заранее гарантировали определённый финансовый результат. При этом важно не избегать риска вообще, а предвидеть и снижать его до минимального уровня.

Что же такое риск? Под риском принято принимать вероятность, а точнее угрозу, потери банком части своих ресурсов, не допущения доходов или совершения дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций. Риск также можно определить как угрозу того, что банк понесет потери, размер которых является показателем уровня рискованности предстоящего мероприятия и качества стратегии в области риска. Понятия риска и потерь тесно взаимосвязаны. Следовательно, риск можно описать и количественно, исполь-

зую при этом категорию «потери». Такой подход служит базой развития теории риска.

Любой вид деятельности неизбежно связан с определенным риском, который может привести к убыткам. Бизнес обычно сталкивается с различными видами риска. Можно говорить о риске, связанном с авариями, пожаром, грабежом. От такого риска обычно можно застраховаться. Однако существуют опасности и другого рода, например риск не признания рынком продуктов банка, риск провала принятой стратегии или риск, связанный с возможными убытками от изменения законодательства.

Принятие на себя рисков за соответствующее вознаграждение традиционно относится к сфере деятельности банков. Анализ, оценка и управление разнообразными и все чаще возникающими рисками — составная часть политики кредитных институтов. Отсюда — и необходимость эффективного рискованного менеджмента, который отвечал бы требованиям быстро меняющихся национальных и международных рынков.

«Банкир», который потерял способность рисковать, не может больше быть «банкиром». Эта старая мудрость напоминает, что риски имманентны банковской системе. В чем причина того, что сейчас данная проблема стала столь важной? Объясняется это тем, что в последние годы происходили крупные перемены в банковском деле, которые и привели к изменениям в политике управления банковскими рисками. Риски возникли из-за невозможности полностью обеспечить безопасность решений, оказывающих влияние на предстоящие события. Будущее всегда подвержено воздействию фактора неопределенности, не смотря на математическое, статистическое и прочее прогнозирование. Отклонения текущих предложений от того, что реально совершится, содержат в себе как шансы на успех, так и риски. Поэтому последние могут быть определены как нереализовавшиеся ожидания банка, что приводит к потере прибыли или даже к убыткам, наносит ущерб авторитету банка, в экстремальном случае ставит под вопрос само его существование.

Негативные процессы могут непосредственно влиять на цели предприятия. Соответствующие риски относят в группу операционных. Они возникают при неэффективном менеджменте, проведения ошибочной маркетинговой политике, недостаточно активной стратегии в области нововведений, осуществлении неудовлетворенных плановых и бюджетных мероприятий и т.п.

Процессы, негативно воздействующие на цели предприятия в результате изменения или нарушения рыночных условий, приводят к

появлению рисков внешней среды. Они возникают при изменении правовой базы, появления новых рыночных структур (например, в связи с образованием единого европейского рынка), а также при различных экстремальных ситуациях: бойкотах стран, войнах, стихийных бедствиях и др.

Важнейшая задача банковского менеджмента заключается в том, чтобы в рамках производственно-хозяйственной системы найти оптимальное соотношение между прибылью, риском и ликвидностью. Соответственно возникают понятия управления прибылями, ликвидностью и рисками.

Под рисковым менеджментом понимается выявление рисков, анализ их потенциальной опасности контроль. Последний означает устранение риска путем отказа, например, от какой-либо банковской сделки или сокращение риска путем переноса его на других участников сделки с помощью различных средств. Наконец, банки могут и должны сознательно брать на себя определенные риски.

Рисковой менеджмент всегда являлся составной частью функции управления банком, однако контроль над рисками осуществлялся децентрализованно и касался отдельных видов рисков. Такой подход можно с успехом использовать в работе небольших банков. В крупных банках под влиянием новых требований финансового рынка необходима интеграция всей деятельности по управлению рисками, раздробленной по отдельным секторам.

До недавнего времени оценка рисков, связанной с платежеспособностью клиентов, была задачей специалистов по кредитам.

Риски организационно-технического характера, связанные, например, с отношениями типа «человек — машина» в операционном процессе, в коммуникациях, информационном обеспечении, контролировались, как правило, отдельно компетентными оперативными подразделениями банков.

Оценка отдельных рисков обеспечивает обычно лишь частичную оптимизацию. Поэтому банки стали переходить к интеграции рискового менеджмента с охватом разных отраслей. Во многих коммерческих банках США и других стран выделяется штатная единица менеджера по рискам. На него возлагается задача по агрегированию отдельных рисков в совокупный

Совокупность наиболее важных рисков можно разделить на пять категорий.

1. Кредитный риск (риск неплатежа по ссудам).
2. Риск ликвидности.

3. Риск, связанный с изменением процентных ставок.
4. Операционный риск.
5. Риск, связанный с капиталом, или риск неплатежеспособности.

Всякий раз, когда банк приобретает доходный актив, он принимает на себя риск того, что заемщик может оказаться неплатежеспособным, т. е. не может вовремя погасить основную сумму задолженности и проценты по ней. Кредитный риск — это потенциальное изменение чистого дохода и рыночной стоимости акций в результате неплатежа процентов по ссудам или основной суммы задолженности.

На движение денежных средств, которые могут быть использованы для обслуживания задолженности, влияют и общеэкономические условия, и обстановка на фирме. Аналогичным образом на способность частного лица расплачиваться с долгами влияют и степень занятости, и его собственный капитал. По этой причине при каждом случае обращения за ссудой банк проводит кредитный анализ, выявляющий платежеспособность заемщика. Инвестиционные ценные бумаги несут в себе меньшую долю риска, поскольку заемщиками являются правительственные и местные органы власти. Правда, были случаи и таких неплатежей.

Ликвидность актива — это способность владельца превратить данный актив в денежные средства с минимальными потерями вследствие уменьшения цены. Пассивы также обладают ликвидностью в том смысле, что по умеренной цене и в очень короткий срок могут быть выпущены долговые обязательства с целью получения денежных средств. Риск ликвидности — это изменение чистого дохода и рыночной стоимости акций, вызванное затруднениями банка получить наличные деньги либо путем продажи активов, либо посредством новых заимствований. Риск ликвидности может быть очень высок, если банк не прогнозирует возрастание спроса на новые ссуды или массовые снятия со счетов.

Традиционные аналитические методики сравнивают чувствительность доходов в виде процентов к изменениям дохода от активов с чувствительностью расходов по выплате процентов к изменениям стоимости процентов по пассивам. Менее распространенной является методика всестороннего анализа портфеля, когда продолжительность активов сравнивается с продолжительностью пассивов; затем анализируется воздействие изменений в ставках на чистый доход в виде процентов и на стоимость акционерного капитала. Продолжительность — это мера чувствительности к ценам разных типов ценных бумаг.

Риском, связанным с изменением процентной ставки, называется потенциальное изменение чистого дохода банка в виде процентов и

рыночной стоимости капитала вследствие изменения уровня рыночных процентных ставок.

В направленности основной деятельности банка уже заложены причины изменчивости получаемых доходов. В некоторых банках слабо поставлена работа по устранению прямых издержек и ошибок, допускаемых служащими при обработке данных. Банкам приходится покрывать убытки, связанные с кражей средств клиентами и служащими. Операционным риском называется значительное отличие операционных расходов от предполагаемых, что вызывает снижение чистого дохода фирмы и понижение стоимости ее капитала.

Банк, принимающий на себя риск, конечно, может «прогореть». У неплатежеспособного банка поступления денежных средств в виде платежей по обслуживанию долга, новых заимствований и от продажи банковских активов могут оказаться недостаточными для покрытия снятий денег с депозитов и выплат задолженностей.

Высокий кредитный риск обычно проявляется в значительных списаниях ссуд. Высокая степень риска, связанного с изменениями ставок, выражается в несовпадении сроков погашения и продолжительности активов и пассивов. Банки, работающие с высокой степенью риска, должны иметь большой капитал, чем банки, работающие с малым риском. Когда кредиторы и акционеры замечают высокую степень кредитного риска и риска, связанного с изменением процентных ставок, они требуют приплаты к банковской задолженности и понижают курсовую стоимость акций. Это порождает трудности с обеспечением ликвидности, ведет к повышению стоимости заимствования и опасности снятия клиентами средств со своих депозитов. Банк становится банкротом, ибо не может самостоятельно набрать денежные средства в необходимом объеме для удовлетворения увеличивающихся снятий со счетов. Если придется перевести активы в наличность, то капитал может оказаться слишком малым для того, чтобы компенсировать убытки.

Риск, связанный с капиталом, — это риск неплатежеспособности банка. Фирма считается неплатежеспособной, когда ее собственный или акционерный капитал приобретает отрицательное значение. Экономически собственный капитал фирмы — это разность между рыночными стоимостями ее активов и пассивов. Банк, акционерный капитал которого равен 10% стоимости активов, может выдержать большое понижение их стоимости, чем банк, капитал которого составляет лишь 6% стоимости активов. Риск, связанный с капиталом, находится под воздействием финансовой системы «рычагов», предполагающей ис-

пользование задолженности и привилегированных акций с фиксированным в качестве составной части капитала фирмы. Большое число источников средств с фиксированной ставкой повышает ожидаемую изменчивость дохода фирмы. Фирмы с высоким риском капитала финансово зависимы, и для них характерны большие периодические колебания доходов.

Роль менеджера банка заключается в том, чтобы принимать решения и осуществлять действия, направленные на повышение богатства держателей акций. Стоимость фирмы в свою очередь тесно связана с основополагающим риском структуры портфеля и характером доходности. Чем больше риск по отношению к ожидаемым прибылям, тем меньше оценочная стоимость фирмы, в результате чего акционеры в большей степени недооценивают ожидаемые поступления. Чем ниже риск, тем меньше и недооценка, но ниже будут и ожидаемые поступления.

Банки, чьи акции имеют широкое хождение на рынке, могут судить о стоимости фирмы по котировкам акций. Цены акций определяются ожидающимися доходами и характеристиками риска. Они являются отражением того, как рынок воспринимает хозяйственную деятельность данной компании в прошлом и каких результатов ожидает от нее в будущем.

Не все банки подвержены воздействию всей совокупности перечисленных рисков. Задача менеджера заключается в том, чтобы квалифицировать риски и установить их индивидуальное значение для банка. Только на базе оценок подверженности риску каждого клиента или отдельной сферы деятельности с последующим агрегированием данных может быть создана эффективная система рискованного менеджмента.

Управление банковскими рисками должно соответствовать двум требованиям: общей рисковой политике банка, ориентированной на оценку совокупного риска, и целям специальной рисковой политики, в рамках которой оцениваются представленные выше риски.

В качестве инструмента общей рисковой политики прежде всего следует назвать стратегические плановые и бюджетные системы. Они дают возможность банку разработать перспективные плановые балансы, оценивать будущие прибыли и убытки на базе прошлых данных, анализа окружающей обстановки, системного анализа и прогнозных расчетов. Степень достижения цели, а также анализ отклонений фактических показателей от запланированных позволяют определить сильные и слабые стороны в работе банка, скорректировать будущие целеустановки.

До недавнего времени основными ограничителями прибыли считали риск неплатежа по ссудам и риск ликвидности. Однако в последние годы обострилось внимание к процентному риску. Подобная тенденция наблюдается и в других странах. В США, например, в октябре 1979 г. FRS (Федеральная резервная система) объявила, что кредитно-денежная политика будет направлена в основном на контроль за денежными агрегатами и меньше — на стабильность нормы процента. Директивы регулирующих ведомств в начале 80-х годов значительно сократили ограничения на процентную норму, выплачиваемую по пассивам банка, что увеличило подвижность процентных ставок и расходов банка на финансирование.

Изменяющаяся экономическая обстановка установила гарантированную разницу между доходом по активам и стоимостью фондов и еще больше затруднила прогнозирование процентных ставок. В ответ многие банки создали комитеты по управлению активами и пассивами. Московский акционерный коммерческий банк содействия предпринимательству (Мосбизнесбанк) стал одним из первых российских банков, сформировавшим новое подразделение — управление экономического анализа, в котором были выделены отделы управления активами и управления рисками. Политика комитета сводится к определению воздействия изменений процентной ставки на чистый доход в виде процентов и усилиям по стабилизации доходов. Сегодня большинство комитетов также непрерывно наблюдают за источниками ликвидности, потребностью в капитале, распределением беспроцентного дохода на покрытие накладных расходов и за положением с уплатой банком налогов.

Неожиданные изменения процентной ставки могут отразиться на прибыльности банка и рыночной стоимости капитала банка. В зависимости от характера движения денежных средств такие изменения могут увеличивать или уменьшать чистый доход в виде процентов и рыночную стоимость активов и пассивов. В настоящее время многие банки испытывают серьезные проблемы с денежными средствами из-за уменьшения чистой процентной маржи и ощущают нехватку фондов, хотя понесли лишь небольшие убытки от непогашенных ссуд.

Усилия по управлению процентным риском вынуждают банк ставить конкретную задачу по чистому доходу в виде процентов, изменяя степень подверженности риску и вырабатывая собственную стратегию. Стратегия отражает действия руководства банка, которые, по мнению администрации, приведут к максимальному увеличению чистой стоимости банка.

Большинство банков используют два метода оценки процентного риска. Первый из них применялся в начале как средство оценки рисков по процентам держателей облигаций, затем он стал использоваться для оценки рисков в других сферах банковской деятельности. Данный метод сосредоточивается на управлении чистым доходом в виде процентов в краткосрочной перспективе и направлен на то, чтобы стабилизировать или повысить его. Процентный риск измеряется по данному методу за различные промежутки времени, при этом сопоставляются активная (будущие поступления средств) и пассивная (будущие расходы) части банковского баланса. Чистая стоимость банка определяется как сумма активов на определенную дату за вычетом пассивов на ту же дату. Поскольку показатели стоимости зависят от рыночной процентной ставки, то они меняются пропорционально ее колебаниям.

Данный метод может применяться для управления рисками, поскольку с учетом продолжительности использования собственного капитала у банка появляется возможность фиксации четких пределов процентного риска и контроля за их соблюдением.

Чистая стоимость банка, равная разнице между чувствительными к ставке пассивами для каждого промежутка времени, используется либо для хеджирования чистого дохода в виде процентов от изменения процентной ставки, либо для спекулятивного изменения чистой стоимости банка (согласно банковскому прогнозу процентной ставки) в попытке увеличить чистый доход в виде процентов. Такая стратегия спекулятивна, поскольку активное управление чистой стоимостью банка предполагает, что руководство банка может прогнозировать процентную ставку выше чем рынок.

Многие факторы влияют на чистый доход в виде процентов. К этим факторам относятся изменения в уровне процентной ставки, в отношениях между нормой дохода банка и стоимостью процентов, в объеме выпущенных в обращение активов и пассивов, в структуре активов и пассивов. Одни факторы частично контролируемы, другие — нет. Управление активами и пассивами определяет воздействие всех факторов на чистый доход в виде процентов.

Плавающие процентные ставки могут увеличивать чистый доход банка в виде процентов, понижать его или не оказывать на него влияния. Это зависит от структуры портфеля, чувствительности к ставке и величины чистой стоимости банка. Отрицательное значение последней показывает, что у банка больше пассивов, чем активов, чувствительных к процентной ставке. Когда процентная ставка вырастает за какой-то период, банк выплачивает более высокую процентную ставку

по всем переоцениваемым пассивам и получает доход по всем переоцениваемым активам. Если все ставки одновременно поднимаются на одну и ту же величину, то затраты по выплате процентов оказываются выше, чем доход в виде процентов, поскольку пропорционально больше пассивов переоцениваются. Спрэд между средним доходом банка по «работающим» активам и средней стоимостью пассивов, по которым выплачиваются проценты, уменьшается, таким образом, снижается чистый доход в виде процентов. Когда в какой-то период падают процентные ставки, то больше пассивов, чем активов, переоцениваются по более низким ставкам, средний спрэд возрастает и чистый доход в виде процента увеличивается.

Положительное значение чистой стоимости банка показывает, что у него больше активов, чем пассивов, чувствительных к процентной ставке. Когда растет краткосрочная процентная ставка, доход в виде процентов поднимается выше, чем затраты по выплате процентов, поскольку пропорционально больше активов переоцениваются. Аналогичным образом увеличивается спрэд и чистый доход в виде процентов. Снижение краткосрочных ставок дает противоположный эффект: доход в виде процентов падает ниже, чем затраты по выплате процентов, так что спрэд банка и чистый доход в виде процентов снижаются.

Если чистая стоимость банка имеет нулевое значение, то чувствительные к процентной ставке активы и пассивы равны и одинаковые изменения процентной ставки не влияют на чистый доход в виде процентов.

Чистый доход в виде процентов отличается от ожидаемого, когда меняется спрэд между доходами с активом и издержками по выплате процентов, хотя уровень хотя уровень ставок остается неизменным. Доходы с активов могут меняться относительно издержек по выплате процентов из-за неожиданного изменения кривой дохода (неравномерные изменения в уровне процентных ставок), увеличения или уменьшения премий за риск и несинхронных изменений базисных ставок по активам и пассивам с плавающими ставками.

Чистый доход в виде процентов меняется вместе с изменениями в объеме доходных активов и процентных пассивов независимо от уровня ставок процента. Рост банка ведет к увеличению доходов, но влияет на показатели прибыльности. Банк, который сокращается в размере, испытывает уменьшение чистого дохода в виде процентов.

Любое изменение в составе портфеля потенциально сказывается на чистом доходе в виде процентов. Банки могут пытаться увеличивать чувствительность активов к ставке, оценивая больше ссуд по плаваю-

шей ставке (процентная ставка, связанная к базовой ставке, меняющаяся со временем в зависимости от состояния рыночных условий). Они могут пытаться снизить чувствительность пассивов к ставке, заменяя долгосрочные приобретенные фонды на краткосрочные. Эти сделки отражаются КА на «чистой стоимости» банка, так и на степени риска банка в связи с процентными ставками. Они также меняют чистый доход в виде процентов по сравнению с ожидаемым.

Не существует постоянного соотношения между изменениями в составе портфеля и чистым доходом в виде процентов, поскольку нет постоянства между доходами, чувствительными к процентной ставке, и доходами с фиксированной ставкой, а также между расходами по выплате процентов и величиной изменения фондов.

Во многих случаях банки меняют структуру портфеля для того, чтобы компенсировать ожидаемые неблагоприятные изменения чистой процентной маржи. Это относится к недавним попыткам сместить акцент на потребительские ссуды. Обычно наблюдается медленное понижение доходов с потребительских ссуд по мере снижения других процентных ставок. Изменение ставок коммерческих ссуд тесно связано с общими колебаниями процентной ставки. При падении ставки состояние портфеля этого типа позволяет стабилизировать чистую процентную маржу.

Изменение величин «неработающих» активов и процентных пассивов также влияют на чистый доход в виде процентов и на чистую процентную маржу. Если банк может понизить уровень «неработающих» активов, то чистый доход в виде процентов автоматически растет, причем его величина определяется формой инвестирования фондов.

Это упрощенный обзор чистого дохода в виде процентов. Очевидно, что доходность активов и расходы на выплату процентов не меняются одновременно или одинаково. Даже за определенный промежуток времени активы и пассивы переоцениваются с различными интервалами, вызывая движение денежных средств, которое может значительно отличаться от прогнозируемого с помощью чистой стоимости банка.

Управляющие должны рассчитывать чистую стоимость банка на относительно короткий срок, чтобы оптимально ее использовать. К сожалению, это порождает проблемы классификации ссуд с плавающими ставками, которые связаны с базовыми ставками банка. Частоту изменений базовых ставок нельзя предугадать, поскольку неизвестно, когда изменятся процентные ставки рынка. Например, в США в 1980 году Нью-Йоркский банк менял базовую ставку 52 раза. Российские банки

также нередко меняют свои процентные ставки в зависимости от экономической ситуации на рынке. Так, в 1993 г. ЦБ РФ 7 раз изменял свою учетную ставку по кредитам (в 1994 г. — 9 раз, в 1998 г. — уже 3 раза).

Многие банки включают анализ чистого дохода в свои годовые отчеты акционерам, где объясняют фактические изменения в чистом доходе в виде процентов воздействием либо ставок, либо объема, либо состава.

Любая оценка воздействия чистой стоимости банка на будущие доходы субъективна, поскольку основана на прогнозировании процентной ставки. Однако анализ чувствительности с использованием многообразия вариантов поведения процентной ставки дает полезную информацию о величине процентного риска. Этот анализ содержит три сложных момента.

1. Почти невозможно предсказать направление и величину процентных ставок даже в ближайшей перспективе. Руководству следует проводить анализ чувствительности для оценки предполагаемого самокупаемого дохода в широком диапазоне — от лучшего к худшему случаю с учетом наиболее вероятных изменений процентных ставок.

2. Базовая ставка изменяется очень неопределенно, и соответствующие результаты дохода не предсказуемы.

3. Показатель чистой стоимости банка неточно отражает риск, связанный с процентной ставкой, поскольку не учитывает времени притока денежной массы для активов и пассивов в пределах той же классификации по срокам погашения. По показателю чистой стоимости можно лишь приблизительно оценить подлинный риск, связанный с процентной ставкой. Когда чистая стоимость банка равна нулю, чистый доход в виде процентов все же меняется, поскольку движение денежной наличности по активам и по пассивам не совсем синхронно. Даже в пределах группы с коротким сроком погашения не бывает точного совпадения движений денежных средств.

Показатель чистой стоимости банка отражает общий процентный риск, с которым сталкивается руководство банка. Ожидаемые изменения чистого дохода в виде процентов равны ожидаемому изменению в уровне краткосрочных процентных ставок, умноженному на чистую стоимость банка.

Действительное изменение чистого дохода в виде процентов будет соответствовать ожидаемому, если изменения процентных ставок пойдут в предполагаемых направлениях и масштабе. Величина чистой стоимости банка указывает на размер принимаемого им на себя риска.

Согласно данному методу банк, предпочитающий не спекулировать на будущих процентных ставках, может снизить риск, связанный с процентной ставкой, достижением нулевого значения чистой стоимости банка. Независимо от изменения ставки чистый доход в виде процентов не меняется, поскольку банк полностью хеджируется. Вместе с тем он может предпочесть спекуляцию на будущих процентных ставках и активно управлять чистой стоимостью. Банк способен систематически увеличивать чистый доход в виде процентов, если можно точно спрогнозировать ставки и соответствующим образом изменить чистую стоимость банка. Если руководство банка ожидает роста ставок, то оно должно увеличить чистую стоимость. Если руководство предполагает, что ставки снизятся, то оно должно уменьшить чистую стоимость банка.

К сожалению, трудно активно изменять чистую стоимость банка и последовательно выигрывать. Во-первых, прогнозирование процентных ставок зачастую неверно. Чтобы надежно изменить чистую стоимость банка и увеличить чистый доход с процента, руководство должно предвосхитить согласованные прогнозы рынка по будущим процентным ставкам. Многие банки пытаются обойти эту трудность, приспособиваясь к изменению чистой стоимости банка только на короткие промежутки времени. Во-вторых, даже когда изменения ставок оказывается верным, банкам недостает гибкости в управлении чистой стоимостью банка. Заемщики ссуд и вкладчики выбирают условия из тех, что предложены банком. У банков есть возможность только частичного контроля за переоценкой и погашением.

В то же время банк, желающий увеличить чувствительные к процентной ставке активы, стремится предоставлять ссуды только с переменной (плавающей) ставкой, поскольку они тоже ожидают повышения ставок. Банк должен вводить важный стимул — ссуды со значительно более низкими переменными ставками, чтобы заполучить активы, чувствительные к процентной ставке. Это позволит снизить процентный спред и компенсировать часть прибыли от увеличения чистой стоимости банка. Если банк предполагал толь ссуды с плавающими ставками, то он не был бы конкурентоспособным.

Реализуя сроки погашения и ценообразование, банк будет вынужден идти на уступки по доходам или допускать процентный риск. Активные корректировки чистой стоимости банка являются, таким образом, спекулятивными. Интересно отметить, что, когда банк успешно структурирует свою чистую стоимость, чтобы воспользоваться преимуществами изменения процентной ставки, его заемщики и вкладчики,

которые не хеджировались, терпят убытки, поскольку просчитались в изменении ставок.

В большинстве программ по управлению активами и пассивами сосредоточено внимание на чистой стоимости банка или показателе чистой стоимости при оценке процентного риска. Когда чистая стоимость банка имеет положительное значение, показатель чистой стоимости банка выше единицы. При отрицательной чистой стоимости банка показатель ниже единицы. Показатель чистой стоимости банка равен отношению чувствительных к ставке активов к чувствительным к ставке пассивов.

С начала 80-х годов западногерманские банки и сберегательные кассы используют и так называемые балансы эластичности процентных ставок, с помощью которых прослеживается динамика процентных рисков. Идея данного метода заключается в сопоставлении твердых процентных ставок активной и пассивной частей баланса и в расчете на базе расхождений между ними соответствующих колебаний процентных ставок.

Модель временного промежутка предполагает управление чистым доходом в виде процентов или рыночной стоимостью акционерного капитала с учетом сроков всех движений денежных средств. Цель руководства банка состоит в том, чтобы стабилизировать или увеличить чистый доход в виде процентов. Процентный риск определяется путем сравнения взвешенных длительностей активов и пассивов. Руководство может подгонять временной промежуток для хеджирования или принятия процентного риска, спекулируя на будущих изменениях процентной ставки.

Анализ длительности показывает, что процентный риск ставки проявляется тогда, когда сроки притока денежных средств не совпадают со сроками их оттока. В то время как хеджирование через чистую стоимость банка пытается приблизительно совместить движения денежных средств, создавая отсеки краткосрочных погашений, хеджирование через длительность устанавливает портфели активов и пассивов, которые одинаково меняются по стоимости с изменением процентной ставки. Сроки и величина общих движений средств по активам совпадают с общими движениями денежных средств по пассивам, поэтому при точном хеджировании рыночная стоимость акционерного капитала остается неизменной.

Длительность рассчитывается умножением каждого движения денежных средств на промежуток времени до уплаты или получения, суммированием этих произведений и делением на текущую стоимость всех движений денежных средств вместе.

Теоретически длительность измеряет средний срок работы документа, т.е. средний срок необходимый для получения обратно изначальной стоимости. В процессе анализа длительности сравнивается изменение в рыночной стоимости портфеля активов банка с изменением в рыночной стоимости его пассивов. Политика хеджирования пытается подравнять эту чувствительность так, чтобы рыночная стоимость акционерного капитала не менялась с изменением процентной ставки.

Банк озабочен общим риском от всех активов и пассивов. Когда к нему поступают денежные средства от активов до обязательной выплаты по пассивам, он подвергается риску, поскольку, возможно, ему придется реинвестировать полученные средства по сниженным ставкам. Когда он производит выплаты по задолженностям до получения платежей, то он подвергается риску того, что стоимость заимствования может возрасти. Анализ временного промежутка требует. Чтобы банк определил цель результатов деятельности – рыночную стоимость капитала – и управлял разницей между средней длительностью суммарных активов и средней длительностью суммарных пассивов.

О процентном риске свидетельствует несовпадение средних длительностей активов и пассивов. Когда процентные ставки меняются, в разной мере изменяется стоимость активов и пассивов.

Руководство банка может использовать показатели длительности для оценки процента риска. Соответствующий показатель зависит от планируемых результатов деятельности. Если задачей банка является определение рыночной стоимости капитала, то он будет полностью хеджирован, когда совокупная длительность активов равняется произведению совокупной длительности пассивов и отношению задолженности банка к суммарным активам. Если вместо этого банк предпочитает хеджировать отношение капитала к суммарным активам или чистую процентную маржу, то он должен уравнивать совокупную длительность активов с совокупной длительностью пассивов.

Используя рыночную стоимость капитала как цель своей деятельности, банк может управлять своим положением в области риска соответственно временному промежутку, который определяется как разница совокупной длительности активов и произведения совокупной длительности пассивов и отношения задолженности банка к суммарным активам.

Когда временный промежуток положителен, рыночная стоимость капитала падает с повышением процентной ставки и возрастает с ее понижением. Когда временный промежуток имеет отрицательное значение, стоимость капитала возрастает с ростом процентной ставки, но уменьшается с ее падением. Банк может сделать свой капитал нечув-

чувствительным к изменениям процентной ставки только тогда, когда временный промежуток равен нулю. Чем больше абсолютная стоимость временного промежутка, тем больше процентный риск. Хорошо хеджированный банк будет, таким образом, производить операции с длительностью своих активов, которые чуть ниже длительности его пассивов, чтобы поддерживать положительный капитал.

При оценке процентного риска банкирами используется как модель чистой стоимости банка, так и модель временного промежутка. Цели каждой модели немного отличаются. Метод чистой стоимости сосредоточивается на возможной изменчивости чистого дохода в виде процента за определенные промежутки времени. Банк управляет результатами изменчивости процентных ставок отдельно в каждый отрезок времени. Метод длительности фокусирует внимание на потенциальных изменениях рыночной стоимости капитала банка. Временной промежуток — единственное измерение, суммирующее воздействие изменения процентных ставок на общий портфель банка. Банк непрерывно управляет общим процентным риском, учитывая это воздействие.

Главная привлекательность анализа чистой стоимости банка заключается в том, что его легко понять. Периодические расчеты чистой стоимости банка показывают процентный риск по отдельным срокам погашения и величину изменений портфеля для измерения риска. Чистую стоимость также можно легко рассчитать, если определены характеристики движения денежных средств по каждому инструменту.

К сожалению, методика анализа чистой стоимости банка имеет много недостатков. Во-первых, есть серьезные проблемы с показателями. Например, насколько чувствительны к ставке ссуды? Когда нет уверенности в частоте изменения банковских ставок, расчеты чистой стоимости отражают любой просчет в размещении ссуд иначе, чем требуется при действительном изменении ставок. Чтобы преодолеть эту трудность, банку необходимо оценивать чувствительность всех базовых ставок. Фонды следует размещать во временные отсеки по их чувствительности к ставкам, чтобы избежать неверного понимания риска.

Во-вторых, анализ чистой стоимости банка игнорирует стоимость денег с учетом дохода будущего периода. Создание отсеков погашения не делает различий между движением денежных средств в начале периода и в конце. Извлекает ли банк прибыль с увеличением или уменьшением процентных ставок — зависит фактического времени переоценки внутри каждого интервала. Таким образом, с нулевой чистой стоимостью ощутит изменения чистого дохода в виде процентов, когда изменится ставка.

В-третьих, эта процедура по существу игнорирует кумулятивное воздействие изменений процентных ставок на положение банка в области риска. Чистую стоимость банка следует рассчитывать по всему диапазону переоценок, однако нередко внимание сосредоточено только на краткосрочных изменениях чистого дохода в виде процентов. Изменения процентной ставки также влияют на стоимость активов и пассивов с фиксированной ставкой и на общий риск спустя год. Эти изменения не учитываются. Точно также анализ чистой стоимости банка не признает любой риск, связанный с движением депозитов до востребования, хотя банк обычно теряет депозиты пол мере роста краткосрочных процентных ставок.

Привлекательность анализа деятельности заключается в том, что позволяет всесторонне измерить процентный риск для всего портфеля. Чем больше абсолютная величина временного промежутка, тем менее чувствительна стоимость банковского капитала к изменениям процентной ставки. В отличие от чистой стоимости банка временной промежуток признает временную стоимость каждого движения денежных средств, избегая трудностей с временными отсеками.

У анализа длительности есть свои слабые стороны. Прежде всего трудно точно рассчитать длительность, поскольку для этого требуется множество субъективных данных. Имеются сложности с получением информации по процентной ставке каждого счета, графику переоценки, возможности досрочных выплат основной задолженности, предполагаемым снятием со счета и неуплатам. Банк должен оценивать вероятность своевременного получения договорной денежной наличности. Кроме того, банк должен прогнозировать сроки изменения базовых ставок и их уровень во время будущих движений денежных средств, постоянно следить за длительностью своего портфеля и корректировать ее. Длительность меняется с изменением процентных ставок. Таким образом, банку следует менять структуру балансового отчета всякий раз, когда существенно меняются ставки, что может происходить ежедневно или еженедельно.

Даже когда ставки постоянны, длительность меняется с течением времени. Длительность активов и пассивов может отклоняться на разную величину и требовать постоянной балансировки.

Измерения временного промежутка глубоко субъективны. Активное управление требует постоянного манипулирования с банковским портфелем, чтобы скорректировать временной промежуток. Для многих форм затраты на это могут превышать доходы.

Одной из основных обязанностей руководства банка является поддержание достаточных ресурсов для обеспечения ликвидности. Неожиданный отток депозитов или спрос на ссуды могут уменьшить прибыльность, вынуждая банк приобретать клиринговые балансы по высоким расценкам. В конечном счете банк может обанкротиться, если не сумеет приобрести, если не сумеет приобрести балансы по разумным ценам.

Управление риском ликвидности вынуждает банк оценивать потенциальные оттоки депозитов и спрос на новые ссуды. Потребности финансирования затем сравниваются с проектируемыми новыми источниками финансирования с разницей, представляющей разрыв или нехватку ликвидности. Разрыв ликвидности показывает, будет ли банк иметь избыточные фонды на инвестиции или на дополнительные потребности ликвидности. Подобно анализу чистой стоимости банк для определения процентного риска может прогнозировать свои чистые потребности в ликвидности в различные временные отсеки и формировать соответствующие планы.

Начальный срок планирования обычно равен двум неделям. Этот период соответствует времени, требуемому для поддержания резервов в рамках одновременного их учета. Банк должен удовлетворить законные резервные требования, удерживая достаточные резервы в Центральном банке. Управляющей кассой ежедневно прогнозирует клиринговые изъятия или убытки для того, чтобы обеспечить дневные потребности за отчетный период — 14 дней. Планируемый период затем удлиняется с учетом потребностей в финансировании сезонного или цикличного характера.

Трудно прогнозировать рост новых ссуд и чистых депозитов. Рост ссуд и депозитов обычно соответствует сезонным перепадам и циклу активности, но чрезвычайно чувствителен к банковской политике ценообразования и изменению рыночных процентных ставок. Заимствования в рамках кредитных линий, например, могут существенно вырасти, когда рыночные ставки увеличиваются по сравнению с базовой ставкой банка по ссудам.

Банк может прогнозировать желаемое положение в области риска ликвидности в рамках разрыва ликвидности. В идеале отношение рассчитанного разрыва ликвидности к суммарным имеющимся фондам не должно быть больше единицы. Чем меньше разрыв и отношение, тем меньше риск того, что банк не может удовлетворить ожидаемые потребности в ликвидности.

Пики и низшие точки деятельности банка можно отнести к изменениям качества ссудного портфеля. Ссуды составляют основную часть доходов активов и значительную часть в виде процентов. Эффективное управление активами и пассивами требует, чтобы банк внимательно следил за предоставлением кредита и процедурой сбора платежей, чтобы свести к минимуму неуплаты. Коммерческие ссуды, в частности. Являются самыми гибкими активами в плане возможностей переоценки.

Целиком избежать неуплат невозможно, однако списание ссуд можно уменьшить, систематически пересматривая процедуры выдачи ссуд. Как только получена заявка на кредит, персоналу отдела кредитования следует подробно проанализировать прежнее финансовое положение заемщика. Анализ должен вскрыть сильные и слабые стороны прошлого поведения заемщика и указать на вероятность своевременного погашения им задолженности. Первоначальный анализ должен быть затем проверен старшими служащими отдела кредитования, чтобы убедиться, что заемщик платежеспособен и ссуда соответствует политике банка. Служащий отдела ссуд, занимающийся проверкой предоставления кредитов, должен также подтвердить условия соглашения о ссуде и проследить, чтобы были подписаны и представлены нужные документы. Когда ссуда официально одобрена, служащий отдела ссуд принимает на себя ответственность по контролю за деятельностью заемщика и следит за случаями неуплат.

Многие банки используют классификацию ссуд с точки зрения риска неуплаты. Этот помогает при калькуляции стоимости ссуд и в последующих оценках. Все ссуды следует постоянно переоценивать для определения происходящих изменений в риске неуплаты. Системы классификации ссуд могут быть качественными и количественными. Качественные системы требуют от служащих субъективной оценки качества финансовых данных заемщика, стоимости обеспечения и правильности оформления ссудной документации. Затем ссудам присваивается определенный класс риска. По количественным системам служащие присваивают числовые оценки каждому из указанных выше факторов и устанавливают общий рейтинг для каждой ссуды, определяющий класс риска. Ссуды могут быть сгруппированы в одну из пяти категорий неклассифицированных ссуд от высшего качества (самый низкий риск неуплаты) до удовлетворительного риска и в три категории квалифицированных ссуд. Классифицированные ссуды – это те, которые служащие банка определяют как нестандартные, сомнительные или неполные из-за конкретных ограничений.

Распределение банковского портфеля ссуд по классам риска и соотношение с действительными убытками по ссудам определяют степень кредитного риска, принимаемого ссудным портфелем. Методика использует классы риска, связанные с проверкой банков, и прошлый процент списания ссуд для каждой категории, чтобы прогнозировать потери по ссудам. Подсчитанный суммарный убыток указывает на ожидаемые необходимые резервы для потерь по ссудам, относящимся к текущему портфелю. Время конкретных списаний зависит от экономических условий и цикла деловой активности. Банк может уменьшить риск диверсификацией по разным видам ссуд, не концентрируя кредиты в отдельных отраслях промышленности или у отдельных заемщиков.

Внебалансовые кредитные позиции подвергают банк риску неуплаты. В любое время многие банки имеют большое количество обязательств по неиспользованным ссудам и выпускают гарантированные аккредитивы. Эти статьи представляют потенциальные потери, если задействованные фирмы не могут выполнить свои платежные обязательства.

Степень кредитного риска банков зависит от таких факторов, как:

- Степень концентрации кредитной деятельности банка в какой-либо сфере (отрасли), чувствительной к изменениям в экономике, т.е. имеющей эластичный спрос на свою продукцию, что выражается степенью концентрации клиентов банка в определенных отраслях или географических зонах, особенно подверженных конъюнктурным изменениям.
- Удельный вес кредитов и других банковских контактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые затруднения.
- Концентрация деятельности банка в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах;
- Внесение частных или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов и формированию портфеля ценных бумаг.
- Удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов.
- Введение в практику слишком большого количества новых услуг в течении короткого времени (тогда банк чаще подвергается наличию отрицательного или нулевого потенциального спроса).
- Принятие в качестве залога ценностей, труднореализуемых а рынке или подверженных быстрому обесцениванию.

Основным методом снижения риска кредитования является анализ кредито- и платежеспособности заемщиков. Анализ кредитоспособности заемщика предполагает изучение следующих сторон его деятельности.

1. Анализ возможностей у предприятия-производителя своими товарами удовлетворять интересы потребителей. Иными словами, производители существуют тогда и только тогда, когда их товар необходим потребителям. С помощью различных методов анализа определяют: соответствие спроса предложению, умению производителя заинтересовать определенные группы потенциальных и\или реальных потребителей, оптимальный выбор рыночного сегмента.

2. Анализ удовлетворения интересов самого производителя, т. е. его способности получать прибыль и распоряжаться ею. Такой анализ предусматривает изучение: уровня и издержек производителя; «солидности» производителя, т. е. насколько своевременно он совершает расчеты по ранее полученным кредитам, какова его капитальная база как заемщика; репутации (рейтинга) производителя, его желания и решимости выполнить свои обязательства; возможности осуществления залогового права со стороны обслуживающих его банков и банковских учреждений.

Банку всегда необходимо контролировать качество залога, уровень его ликвидности, соотношение его рыночной стоимости с размером кредита.

Различают так называемый твердый (фиксированный) и плавающий залого. К твердому залогому относится имущество, которое может быть предоставлено кредиторам при невозможности заемщика оплатить свои обязательства. В таком случае предприятие (заемщик) больше не имеет права распоряжаться им. Чаще всего к фиксированному залогому относится ипотека на реальный основной капитал, реже — дебиторская задолженность, стоимость акций, облигаций и других ценных бумаг. К плавающему залогому относятся прежде всего запасы товаро-материальных ценностей и готовая продукция.

3. Экономико-статистический анализ кредитоспособности и платежеспособности клиентов. На наш взгляд, раз в год (полугодие, квартал) при установлении отношений между банком и новым заемщиком и\или при активной динамике макроэкономики необходимо проводить развернутый анализ кредитоспособности. Гораздо чаще следует осуществлять так называемый экспресс-анализ, с помощью которого банку становится известно текущие финансовое состояние клиента.

Для анализа кредито- и платежеспособности заемщика банку необходимо следующая информация:

- годовая, квартальная, месячная финансовая отчетность;
- детальная структура запасов товаро-материальных ценностей, дебиторской и кредиторской задолженности по крайней мере за последние месяцы;

- бизнес-план предприятия;
- планы маркетинга, производства и управления;
- анализ отрасли, к которой относится заемщик;
- прогноз денежных потоков между заемщиком и его клиентами и контрагентами на период погашения займа.

Решение по управлению активами и пассивами относительно потребностей в капитале, планирование инвестиций, налогообложения и управления накладными расходами также влияют на положение банка в области риска и доходности.

Новый акционерный капитал формируется посредством выпуска акций или удержания доходов без выплаты дивидендов. Новый заемный капитал приобретается путем выпуска долгосрочных векселей и долговых обязательств. Банки должны поддерживать достаточный капитал, чтобы занимать деньги под разумный процент. Минимальный капитал должен погашать убытки по ссудам и от основной деятельности. Капитал, таким образом, защищает вкладчиков и в итоге помогает предотвратить банкротство.

Неудивительно поэтому, что банкиры и регулирующие органы расходятся во мнении, сколько требуется капитала. Банки предпочитают обходиться минимумом капитала. Низкий уровень капитала повышает зависимость от заемных средств и прибыль на капитал для данного портфеля активов.

Регулирующие органы предпочитают, чтобы у банка было больше капитала, поскольку это уменьшает вероятность банкротства. Является ли капитал банка адекватным или нет — зависит от качества его активов, качества управления, проводимой политики.

Основная цель управления капиталом заключается в слежении за качеством активов, источниками ликвидности и соответствующей чувствительности к процентной ставке, чтобы дать возможность банку приобрести новые капиталы на благоприятных условиях. Инвесторы путем анализа инвестиций определяют ставки, которые банки должны выплачивать по депозитам и второстепенным задолженностям, чтобы привлечь фонды, а также цены, по которым можно выпускать акции. Слишком большой риск поднимает стоимость заимствования и снижает цены на акции, чтобы обеспечить конкурентоспособную прибыль на капитал. Регулирующие ведомства устанавливают минимальные уровни капитала для снижения риска, принимаемого управляющими банками.

Планирование налогообложения заключается в координации приобретений активов, чтобы снизить общую сумму налогов, подлежащих выплате, и увеличить чистый доход.

Методика планирования заключается в периодическом прогнозировании доходов и расходов банка в сравнительном анализе дохода после выплаты налогов по альтернативным капиталовложениям.

В управлении риском большое значение имеет использование ценных бумаг. Краткосрочные ценные бумаги – основной источник ликвидности активов и снижения риска ликвидности. Поскольку большинство ценных бумаг являются стандартизированными контрактами, имеющими хождение на утвердившихся рынках, они придают большую гибкость в корректировании временного промежутка банка или чистой стоимости банка. Большинство банков занимаются продажей ценных бумаг, осуществляют свопы ценными бумагами для того, чтобы изменить свое положение в области процентного риска, а не перестраивать портфель ссуд. Активное управление портфелем инвестиционных ценных бумаг, таким образом, может вместе с другими функциями управления активами и пассивами снизить общий риск.

Недавний опыт получения убытков по ссудам усилил давление на чистый доход в виде процентов, вынуждая банки к снижению эксплуатационных расходов и поиску дополнительных источников доходов. Многие банки сокращают расходы, уменьшая численность персонала, закрывая неодоходные отделения, автоматизируя операции. Благодаря таким мерам они в целом повысили производительность труда служащих. Кроме того, банки увеличили беспроцентные доходы, подняв тарифы за обслуживание депозитов, увеличив число платных услуг и периодически повышая плату за продукцию и услуги.

Однако не многие банки получают беспроцентный доход достаточный для покрытия беспроцентных расходов. Эффективность банка в получении беспроцентного дохода и снижения издержек можно выразить его чистыми накладными расходами, которые равны отношению разницы беспроцентного расхода к суммарным активам.

Процедура управления активами и пассивами сосредоточивает внимание на контроле за накладными расходами, уменьшая чистые накладные расходы. Руководство банка следит за затратами, обучает служащих повышению производительности труда, оценивает рынок и продукцию, чтобы отвечать требованиям клиентов. Руководство успешно действует тогда, когда оно может оценить услуги так. Чтобы покрыть расходы и обеспечить хороший доход акционерам.

Климов Д. А.
аспирант кафедры менеджмента
и информационных технологий в экономике,
филиал ФГБОУВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ» (г. Смоленск)

Метод оценки риска инновационного проекта в авиастроении

Аннотация. В статье показана стратегическая роль авиастроительной отрасли, выделены основные сдерживающие факторы её развития, к числу которых относится высокий уровень рисков инновационных проектов. Представлена структурная модель совокупного риска инновационного проекта и предложен подход к оценке его величины.

Ключевые слова: авиастроение, основные проблемы отрасли, инновационные проекты, риск, оценка риска.

Risk assessment method for innovation project in the aircraft industry

The summary. The article shows the strategic role of the aircraft industry. In this article the main constraints for its development, which include a high level of risk innovative projects, were identified. Also it was presented a structural model of the overall risk of the innovation project and proposed approach to assessing its value.

Keywords: aircraft, the basic problems of the industry, innovative projects, risk, risk assessment.

Авиастроительная промышленность является высокотехнологичной отраслью, конечная продукция которой имеет высокую добавленную стоимость.

В настоящее время структура данной отрасли России имеет сильно развитый сегмент военного авиастроения, в котором отечественные предприятия конкурируют с мировыми лидерами не только по числу произведенных самолетов, но и по уровню используемых технологий. В гражданском авиастроении России на сегодняшний день назрел ряд негативных проблем, связанных с технологическим отставанием, низким уровнем финансирования НИОКР и модернизации производственных фондов, кадровым голодом и другими факторами. Фундаментальные проблемы авиастроения по-прежнему остаются нерешенными. Фактически речь идет о росте выпуска модификаций техники, разработанной в большинстве своем еще в советские годы, за

редким исключением, к числу которых относится проект *Sukhoi Superjet 100*. Отставание в области авиационного двигателестроения, авионики, использовании композиционных материалов, технологической базы, существенно сдерживает конкурентный потенциал в области самолетостроения и определяет низкий спрос на отечественную продукцию. Так, доля России в мировом авиастроении составляет всего 2–2,5%, что несоизмеримо с основными мировыми производителями (США и ЕС), а также меньше объема продаж авиационной техники Канадой и Бразилией.

Для решения глобальной задачи повышения конкурентоспособности продукции гражданского авиастроения России необходимо осуществлять активную разработку и внедрение инновационных технологий на всех стадиях производственного цикла.

Авиастроительная промышленность обладает следующими ключевыми особенностями, отличающими её от других машиностроительных отраслей: длительные циклы разработки и серийного производства, обширная (200 и более поставщиков комплектующих и оборудования) кооперация, проблемы увязки всех авиационных систем в единый комплекс, высокая стоимость складских запасов, серийность, высокий уровень рисков, возникающих на различных этапах производственного цикла ¹.

Таким образом, в условиях высокого спроса на инновации со стороны авиастроения возникает объективная необходимость внедрения инструментов и методов инновационного менеджмента для повышения эффективности управления проектами и снижения уровня инновационных рисков, которые позволяют учитывать выделенные особенности отрасли.

Сила влияния инновационных рисков на инновационный проект зависит от стадии проекта, на которой выявлен данный риск. Так, по данным аналитической компании *Gather Group*, стоимость исправления единственной ошибки на каждой следующей стадии инновационного проекта возрастает в 10 раз, по сравнению с предыдущей ². Таким образом, совокупная величина риска инновационного проекта должна определяться на основании анализа рисков всех его составных элементов, как показано на рисунке 1.

¹ Дли М. И., Какатунова Т. В., Литвинчук Ю. Я. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл–2009, № 1, С. 5–7.

² Краснов А. В. Консалтинг в авиастроении / А. В. Краснов // CAD/CAM/CAE Observer. 2009, № 6 (50). С. 1–3.

неблагоприятного события на величину ущерба в результате его наступления. В данном случае совокупный риск инновационного проекта можно оценить с использованием следующей формулы:

$$R_{\text{проектal}} = R_1 + R_2 + \dots + R_n.$$

Процедура определения и управления совокупным риском инновационного проекта предполагает проведение многоступенчатой агрегации иерархических данных по рискам проектов.

1 этап. Определение максимально допустимой величины риска по отдельным проектам с использованием процедур экспертного оценивания.

2 этап. Сопоставление полученных величин с полученным на предыдущем этапе максимумом. Если риск один из входящих в состав общего проекта процесса выше, то реализация проекта откладывается, пока риск процесса не будет снижен.

3 этап. Расчет величины совокупного риска с помощью систем нечетко-логического вывода, основанные на использовании экспертных знаний, представленных в виде совокупности продукционных правил вида:

{ Если риск проекта R_1 высокий и ... риск проекта R_n умеренный,
то риск инновационного проекта R_{Σ} высокий.

Полученное значение может быть охарактеризовано экспертами как незначительное, умеренное, среднее, высокое и катастрофическое, на основании чего принимаются различные управленческие решения по корректировке инновационного проекта.

Таким образом, представленный подход к описанию и оценке риска инновационного проекта в авиастроительной промышленности будет способствовать повышению эффективности риск-менеджмента, а, следовательно, и конкурентоспособности производимой продукции на отечественном и международных рынках.

Литература

1. Дли М. И., Какатунова Т. В., Литвинчук Ю. Я. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл—2009, № 1, С. 5–7.
2. Краснов А. В. Консалтинг в авиастроении / А. В. Краснов // CAD/CAM/CAE Observer. 2009, № 6 (50). С. 1–3.

Камшилов С. Г.
кандидат технических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Централизованное управление товарными запасами в сетевых структурах

Аннотация: рассматриваются вопросы оптимизации управления товарными потоками с целью усиления конкурентных позиций торговых предприятий. Представлена трехуровневая структура управления товарными потоками для крупных сетевых организаций, включающая логистический центр, территориальные склады, торговые точки. Дается подробное описание модели управления запасами с использованием методов анализа. Предлагается алгоритм определения параметров такой модели с описанием действий на каждом этапе.

Ключевые слова: сетевые структуры, конкуренция, модели управления запасами, товарные потоки, издержки, формула Вильсона, ABC-XYZ анализ.

Centralized management of goods resources in the network structure

The summary. There are several questions to solve as a management of optimization of sale goods sources which provides sales competition of sale groups. Here we can see 3rd ground management structure of sales goods sources for great network groups, which include logistical centre, territorial storages, sales points. Here we get the detail description of management model of goods, in use of methods of analysis. We may offer some algorithm structure of model, which may contain action description on each level.

Keywords: network structures, competition, management model of goods, sales goods sources, costs, Wilson's formula, ABC-XYZ analysis.

В крупных городах РФ происходит неуклонный рост сетевых структур как в продовольственном, так и в непродовольственном секторе. Наиболее динамично развиваются такие сегменты рынка непродовольственных товаров, как строительные материалы, запасные части и автоаксессуары, IT- и бытовая техника, медицинские приборы. При этом конкурентная борьба не дает какому-либо из игроков устанавливать слишком высокие цены на продукцию. Разница в цене у продавцов, работающих в одной нише – не более 10...12%.

Следовательно, для сохранения приемлемой прибыли необходимо снижать издержки, связанные с ведением бизнеса. Одним из путей их снижения является оптимизация (по затратам) системы управления товарными потоками.

Стадии жизненного цикла развития бизнеса в отношении ресурсов, вовлекаемых в оборот, имеют свои характерные черты. Стадия зарождения и быстрого роста объемов сопровождается бурным ростом активов, в том числе и оборотных. Владелец бизнеса придерживается концепции максимизации запасов, которые в условиях бурного роста числа продаж позволяют получать высокую прибыль в сочетании с высокими показателями оборачиваемости капитала. Издержки, связанные с содержанием сверхнормативных запасов, окупаются высокой доходностью бизнеса. Стадия замедления темпов роста сопровождается поиском новых источников получения прибыли, которыми, как правило, становятся внутренние ресурсы предприятия. Перед менеджментом ставится задача минимизации совокупных затрат на создание и содержание запасов при сохранении достаточных возможностей роста. В условиях стабилизации спроса следует придерживаться концепции минимизации запасов, предполагающей сведение к минимуму всех затрат, связанных с их (запасами) управлением.

Современное состояние торговых сетей характеризуется тем, что сетевые структуры начинают испытывать определенные затруднения в расширении объемов реализации. Это характерно для периодов замедления темпов роста, стабилизации спроса. В таком случае для повышения конкурентоспособности организации в целом может быть актуальна реализация логистического подхода, основанного на максимальном сокращении различного рода издержек при движении товарного потока. Составной частью такого подхода является логистика размещения, определяющая движение товарного потока от поставщика до торговых подразделений сетевой структуры. Ключевыми моментами периода стабилизации спроса являются задачи структуризации объекта размещения и создания (модернизации) системы управления запасами.

Структуризация объекта необходима для определения качественно однородных групп из номенклатуры товаров, что позволяет выбрать по отношению к каждой группе наиболее рациональный способ продвижения товаропотока к конечному потребителю. Для структуризации предлагается использовать совмещённый ABC и XYZ-анализ.

Суть ABC-анализа заключается в разделении всей совокупности номенклатуры продаваемых товаров на три неравнозначных множества (группы) по какому-либо значимому параметру этих товаров (цена, прибыль и т.п.) и определении доли каждой группы в общей номенклатуре изделий. Такой подход позволяет определить наиболее важные для торговой сети категории товаров, и выработать по отношению к ним соответствующую политику.

XYZ-анализ направлен на выявление позиций номенклатуры, пользующихся устойчивым спросом (потреблением). Как правило, группу X составляют товары, чье среднее квадратическое отклонение от средней величины спроса составляет не более 15% (коэффициент вариации). Для таких товаров диапазон изменения величины потребления невелик, поэтому их объемы и запасы достаточно легко нормируются. Для групп Y и Z значения коэффициента вариации возрастают.

Результаты анализов совмещаются в виде матрицы (рис. 1), где каждая номенклатурная позиция попадает в определенную группу в зависимости от ее значимости и вероятности спроса. Имея подобные характеристики, в отношении каждой группы можно определить логистику продвижения товарного потока.

AZ	AY	AX	<p>Большая доля в выручке (80%), совокупное количество 20% от всех товаров</p> <p>Средняя доля в выручке (15%), совокупное количество 30% от всех товаров</p> <p>Незначительная доля в выручке (до 5%), совокупное количество до 50% от всех товаров</p>
BZ	BY	BX	
CZ	CY	CX	
хаотичный спрос, коэффициент вероятности отклонения 51... 100%	неустойчивый спрос, коэффициент вероятности отклонения 16...50%	стабильный спрос, коэффициент вероятности отклонения 15%	

Рис. 1. Структура совмещенной матрицы

Для крупных торговых организаций характерна централизованная система управления материальными потоками. Основанием для её использования служит наличие линейно-дивизионной структуры управления предприятием с формированием автоматизированной системы информационного обеспечения. В таком случае с целью стандартизации процедур учета и управления товаропотоком можно выделить 3 уровня (рис. 2):

- магазины — коммерческие предприятия, осуществляющие как оптовую так и розничную торговлю; временное размещение на хранение; сбор и обобщение информации о спросе;
- территориальные склады, осуществляющие прием и распределение поступающих от поставщиков партий продукции; временное размещение на хранение (в крупных объемах); сбор и

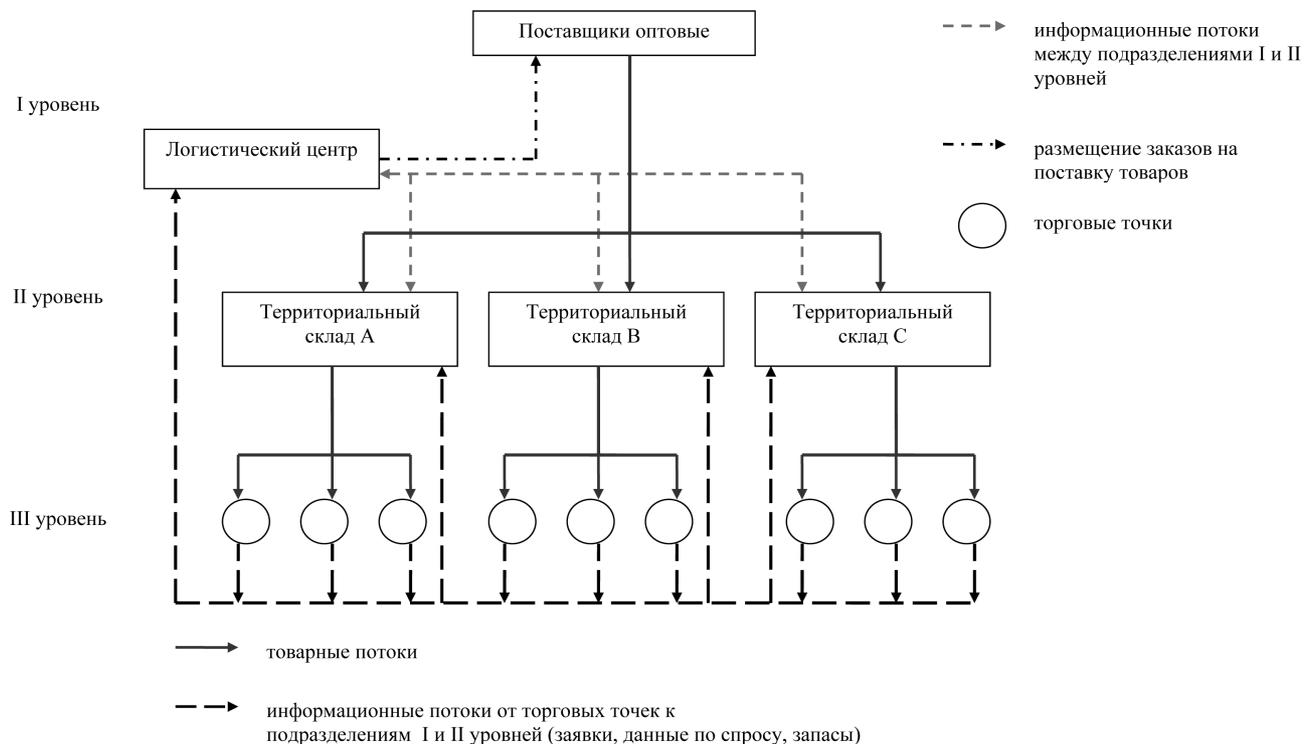


Рис. 2. Логистическая цепь крупной торговой (сетевой) структуры

обобщение информации о потреблении продукции со склада; сбор информации о затратах на хранении единицы продукции каждого вида;

- центр логистики, который осуществляет тактическое управление товарными потоками; формирует номенклатуру и объемы текущих и страховых запасов для всех ниже стоящих звеньев логистической системы; обеспечивает взаимодействие с поставщиками;

Решения относительно размеров партий по категориям товаров, попадающих в различные группы при проведении совмещённого ABC-XYZ анализа будут различными. Так, товары категории AZ, имеющие высокую значимость и неопределенность потребления, должны иметь заказы с открытой датой поставки и выполняться поставщиками только в случае возникновения в них потребности, хранение их на складах компании не предусматривается. Такая продукция поставляется под заказ непосредственно в торговую точку. На площадях магазинов должны размещаться только текущие запасы по категориям. Страховые запасы располагаются на территориальных складах. Они определяются с учетом сроков выполнения заказов, величины сезонных колебаний и величины случайных отклонений (рисков), определяемых требуемой вероятностью возникновения дефицита.

Поставщиками более 70% номенклатуры товаров являются либо производители, либо оптовые структуры, которые предпочитают отгрузку достаточно крупными партиями и через определённые интервалы времени. Это обстоятельство обуславливает выбор системы управления запасами на основе фиксированного интервала времени между заказами. Данная модель управления запасами имеет корректное математическое описание и может быть реализована в рамках отдельного модуля автоматизированной информационной системы¹.

Математический аппарат, необходимый для определения параметров выбранной модели, предусматривает экстраполяцию результатов предшествующего периода на будущее на основе статистики продаж и затрат на управление запасами.

Поясним, как работает данная модель посредством формул. Для части логистической цепи магазин – территориальный склад (см. Рис. 2) дневной расход по i -той категории товаров (AX-CX, AY-CY, AZ-BZ) и j -той позиции номенклатуры в этой категории составит:

¹ Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: учебник. М.: Инфра-М, 2001.

$$Q_{j \text{ дн}}^i = \frac{Q_{j \text{ год}}^i}{n_{\text{раб}}}, \quad (1)$$

где $Q_{j \text{ год}}^i$ – прогнозные значения спроса на j -тый товар с учетом предыдущих периодов, шт.;

$n_{\text{раб}}$ – расчетное число рабочих дней за планируемый период.

В таком случае, текущие запасы $ТекЗ_j^i$ товаров на третьем уровне (в магазинах, торговых точках, см. Рис. 2):

$$ТекЗ_j^i = Q_{j \text{ дн}}^i \times m_j^i \times K^i, \quad (2)$$

где m_j^i – ненулевое значение, определяющее уровень текущего запаса по каждой j -той позиции товара. Например, при $m_j^i = 1$ текущий запас равен расчетному дневному расходу, при $m_j^i = 2$ – удвоенному расходу и т. д.;

K^i – коэффициент сезонности спроса на ту или иную категорию товаров.

Для категорий АХ...СХ рекомендуется значения m_j^i брать большими, чем для других. Однако это ограничивается складскими площадями в торговых точках.

С целью определения момента подачи заявки на пополнение $ТекЗ_j^i$ (точки перезаказа) в модуле управления запасами автоматизированной информационной системы ежедневно в программном режиме проверяются остатки товаров в магазинах. При достижении по какой-либо позиции минимального значения запаса автоматически выдается заявка на территориальный склад:

$$Q_{\text{факт}} \leq ТекЗ_j^i / a^i, \quad (3)$$

$$ПС_j^i = ТекЗ_j^i - Q_{\text{факт}}^i, \quad (4)$$

где $Q_{j \text{ факт}}^i$ – фактическое количество товара в момент автоматического сведения остатков, шт.;

a^i – неотрицательное целое число, задающее минимальный уровень запаса в магазине;

$ПС_j^i$ – размер заказа на j -тый товар i -той категории. Предполагается, что заявка $ПС_j^i$ удовлетворяется по принятым в организации нормативам – от нескольких часов до 2–3 дней.

На втором уровне (территориальные склады) также вводятся две категории запасов – страховые и максимально возможные. Страховые

запасы по всем товарным группам принимается равными совокупному расходу всех магазинов за определенный период (например, за неделю). Максимальные запасы по группам АХ, ВХ, СХ определяются финансовыми возможностями и размерами складских площадей, в частности, они могут быть равны совокупному месячному расходу всех магазинов. При этом вводится допущение, что срок поставки товаров с предприятия-изготовителя по любой номенклатурной группе не превышает согласованного времени (данная величина – время поставки – учитывается в дальнейших расчетах).

Таким образом, логистический центр на основе годового плана продаж с поквартальной разбивкой составляет план заказов поставщикам. Для определения размера заказа воспользуемся модифицированной формулой Вильсона²:

$$EOQ_j^i = \sqrt{\frac{2 A_j^i \times FQ_{j\text{план}}^i}{r^i p_j^i \times r_{\text{ндс}} + h_j^i}}, \quad (5)$$

где $FQ_{j\text{план}}^i$ – плановая потребность в товаре, шт.;

A_j^i – затраты на размещение заявки поставщику по j -тому товару i -той категории, руб.;

p_j^i – отпускная цена товара у поставщика, руб.;

h_j^i – затраты на хранение одной единицы товара на складе, руб./шт.;

r^i – коэффициент, учитывающий уровень инфляции за полный логистический цикл;

$r_{\text{ндс}}$ – величина налога на добавленную стоимость, $r_{\text{ндс}} = 0,18$.

В таком случае количество заявок (шт.) в системе с фиксированным интервалом времени между заказами определится как

$$L_j^i = \frac{FQ_{j\text{план}}^i}{EOQ_j^i}. \quad (6)$$

Логистический центр с помощью программной реализации подсистемы управления запасами с периодичностью 1 раз/нед. проверяет остатки на территориальных складах. При достижении расчётных значений (точек перезаказа), которые определяются временем поставки или условиями отгрузки изготовителя (размером партии) оформляется заявка на пополнение соответствующего склада. Все заявки, таким образом, консолидируются, и формируется сводный заказ, который

² Федоров С. С. Расширенные возможности EOQ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/management/manufact, (сайт Корпоративный менеджмент).

размещается у соответствующего поставщика. В период времени поставки склады обеспечивают товарами магазины из текущего запаса и (если потребуется) из страхового. А интервал времени между очередными заявками поставщикам составит (в днях):

$$I_j^i = 365 / L_j^i. \quad (7)$$

Получаемые массивы значений по категориям АХ, ВХ и т. д. (с учетом номенклатуры товаров внутри каждой позиции) группируются относительно ближайших контрольных точек, согласованных с поставщиком продукции (10, 15, 30 дней и т. д.). При использовании системы с фиксированным интервалом времени варьируется количество заказываемого товара:

$$Q_{закj}^i = Q_{maxj}^i - FQ_{jмек}^i + l_j^i, \quad (8)$$

где Q_{maxj}^i , $FQ_{jмек}^i$ – значения максимального и текущего запаса товара на территориальном складе соответственно, а l_j^i – расход товара (по заявкам магазинов) в период поставки очередной партии, шт.

Значения текущих запасов на территориальных складах определяются за несколько дней до формирования очередной заявки. Следует отметить, что у поставщиков часто существуют ограничения по минимальному размеру партии $MinP_j^i$. В таком случае логистическим центром заявки проверяются и корректируются по логическим условиям:

$$\begin{aligned} Q_{закj}^i > MinP_j^i &\Rightarrow Q_{закj}^i, \\ Q_{закj}^i \leq MinP_j^i &\Rightarrow MinP_j^i. \end{aligned} \quad (9)$$

Заметим, что рассматриваемая модель допускает отклонение времени поставки товаров. Задержка партии может компенсироваться страховым запасом $Q_{страхj}^i$ на территориальном складе, размер которого определяется на основе отчетных данных по складам за предшествующие периоды:

$$Q_{страхj}^i = \sum_{g=1}^n [Q_{jg}^i]_{\partialн} \times \tau^i, \quad (10)$$

где τ^i – уровень страхового запаса на складе для i -той категории товара;

$\sum_{g=1}^n [Q_{jg}^i]_{\partialн}$ – совокупный дневной расход j -того товара i -той категории по всем n магазинам сети.

Данная модель (с учетом размера страхового запаса) является бездефицитной, поскольку в каждый момент времени на территориальном складе присутствует товар (при правильном подобранном значении τ^i и полном удовлетворении заявок поставщиками).

Вернемся к формуле Вильсона. Слабым местом при определении динамических характеристик является учет затрат, фигурирующих в этой формуле — на размещение заказа и на содержание запаса на складе по каждой группе товаров. Торговые точки, склады (как самостоятельные подразделения в сетевых структурах) учитывают совокупные затраты на аренду, содержание помещений, заработную плату персоналу, транспортные расходы и пр. В то время как в формуле (5) необходимо знать затраты по размещению заказа и на хранение по каждому виду товара.

Возникает вопрос: каким образом определить указанные параметры? При централизованном управлении запасами целесообразно итерационное решение. На начальном этапе необходимые данные для формулы Вильсона можно принять укрупнено (первое приближение), разбив все затраты логистического центра, складов, связанные с управлением запасами и отраженные в бухгалтерской отчетности по категориям товаров, на основе матрицы (см. Рис. 1) в определенных соотношениях:

$$A_{zod}^i = K_{prop}^i \times A_{\Sigma zod}, \quad (11)$$

где K_{prop}^i — принимаемый коэффициент пропорциональности для i -той товарной категории. Например, для товаров категорий АХ...СХ может принимать значения 0,45...0,6; для АУ...СУ — 0,25...0,35;

$A_{\Sigma zod}$ — совокупные годовые затраты на размещение заявок по всей товарной номенклатуре, руб.

Делать это необходимо на основе выявленных закономерностей расходования средств по ряду документов: товарно-транспортным накладным, счетам поставщиков, заявкам торговых точек. Параллельно требуется накапливать статистическую информацию по каждой категории товаров.

Затраты на размещение одной заявки по j -той позиции товарной номенклатуры определяются количеством таких позиций j_{Σ} . Данное допущение (равномерное распределение затрат среди всех позиций j) возможно только при первом приближении:

$$A_j^i = \frac{A_{zod}^i}{L_{zod}^i j_{\Sigma}}, \quad (12)$$

где L_{zod}^i — совокупное количество заявок, поданных в течение года по i -той категории товаров. Данная величина определяется на основе статистических сведений за предшествующие отчетные периоды.

A_j^i – затраты на размещение заказа по j -тому товару внутри i -той категории, руб.; Полученные значения подставляются в модифицированную формулу Вильсона (5).

Аналогичным образом (через коэффициенты пропорциональности) определяются затраты на хранение h_j^i .

При определении затрат на связанный капитал необходимо учитывать фактический уровень инфляции за полный логистический цикл (от размещения заявки у поставщика до реализации товара в магазинах):

$$r^i = \frac{Inf}{L_{год}^i}, \quad (13)$$

где Inf – текущий уровень инфляции (по официальным данным), скорректированный на индекс роста отпускных цен поставщиков.

Для построения модели во втором приближении необходимо более точно задать значения A_j^i , h_j^i , которые определяют оптимальный размер заказа. Для того требуется провести в течение 7...10 дней наблюдения на складах (хронометраж, фотографию рабочего времени) по определению затрат труда и времени. Затем по имеющимся у предприятия (отрасли) нормативам перевести данные затраты в денежные выражения. Полученные эмпирическим путем затраты A_j^i , h_j^i необходимо сопоставить со значениями первого приближения и откорректировать. В таком случае модель второго приближения не требует использования коэффициентов пропорциональности для A_j^i , h_j^i .

В заключении следует отметить, что построенная модель хорошо формализуется и может составлять основу автоматизированной подсистемы управления материальными потоками торговых организаций, либо дополнять уже имеющиеся программные модули на основе известных систем 1С: Торговля и Склад, Ахартa и др. При отлаженной и скоординированной работе по управлению товарными потоками на всех трёх уровнях существенно снижается риск упущенной выгоды по основным товарным категориям. Как следствие – сохранение и усиление позиций сетевой структуры на рынке.

Используемые источники

1. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: учебник. М.: Инфра-М, 2001
2. Федоров С. С. Расширенные возможности EОQ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/management/manufact/, (сайт Корпоративный менеджмент).

Крестовский И. А.
независимый эксперт, кандидат экономических наук

Попова Н. Ю.
независимый эксперт, кандидат экономических наук

Мошеннические операции с использованием банковских пластиковых карт

Аннотация. Банковские платёжные и кредитные карты на протяжении всей истории своего существования являются предметом посягательств со стороны преступного мира. Как правило, в большинстве случаев речь идёт о хищениях денежных средств с «пластиковых» счетов держателей карт. Стоит добавить, что сегодня банковские карты активно используются и с целью легализации доходов, полученных преступным путём, и финансирования терроризма.

Ключевые слова: карточный счёт, противодействие отмыванию преступных доходов, скиммер, белый пластик.

Bank cards fraud operations

The summary. In the course of their existence, payment and credit bank cards are the criminals' focus of much attention. As a rule, criminal attacks are aimed at embezzlement of funds from cardholders' bank accounts. It is worth mentioning that today bank cards are widely used for laundering of proceeds of crime and financing of terrorism.

Keywords: bank card account, Anti-money laundering, the skimmer, white plastic.

С развитием банковских карт возрастает и уровень мошеннических операций, совершаемых на базе их использования. Следует отметить, что мошеннические операции в области банковской розницы совершаются как объединёнными преступными группами, так и отдельными гражданами, как правило, технически подкованными. Способов мошеннических действий с картами существует несколько. В нашей статье будут разобраны мошеннические схемы по краже денежных средств с карточных счетов клиентов с помощью белого пластика и схемы по легализации преступных доходов через карточные счета физических лиц.

Хищения денежных средств с карточных счетов

В настоящее время широкое применение имеет незаконное получение информации о банковской карте с использованием скиммерного оборудования — это устройства для считывания информации с банковс-

кой карты. Его злоумышленники, как правило, несанкционировано устанавливают на банкоматы непосредственно на устройство для приёма карты. При этом скиммер маскируется под отверстие для приёма карт. Клиенты, помещая карты в банкомат, дают возможность считать скиммеру всю необходимую информацию с магнитной полосы. Скиммер, как правило, используется вместе с накладной клавиатурой. В противном случае мошеннику придется стоять за спиной держателя банковской карты с целью запоминания кода. Также банковская карта может быть прокатана через скиммер в предприятиях ресторанного бизнеса, в которых особенно опасно расплачиваться банковской картой, так как она на какое-то время уходит из поля зрения держателя. Злоумышленники договариваются с официантами, которые, совершая противоправные действия, автоматически становятся соучастниками преступления.

Получив информацию о банковской карте, злоумышленники могут использовать её для изготовления белого пластика.

Белый пластик — это карта, на которой не изображено и не проэмбоссировано никакой информации, снабжённая магнитной полосой. Она может быть необязательно белого цвета. Правда, иногда злоумышленники на неё записывают маркером пин-код. Закупить чистый пластик в наше время не является проблемой, так как карты с магнитной полосой закупают не только финансово-кредитные организации, но и торгово-сервисные предприятия для своих различных бонусных программ. Главная проблема — поиск информации, для занесения на магнитную полосу карты, и ПИН-кодов. Здесь есть несколько вариантов.

Рассмотрим первый. Злоумышленник является сотрудником банка и поэтому он владеет данной информацией. Необходимо отметить, что не каждому сотруднику кредитной организации данная информация доступна. Естественно, что простые операционно-кассовые сотрудники не могут ею владеть. Другое дело — это технический персонал информационных служб и отделов информационной безопасности. Сотруднику банка, затеявшему преступление, остаётся только решить, воспользуется ли этой информацией он сам или перепродает данные сведения.

Второй вариант намного сложнее первого, но всё-таки все равно пользуется спросом у злоумышленников. В основу данного метода как раз и заложено использования скиммера, о котором мы упоминали ранее.

Белый пластик можно использовать только в банкомате, так как очень сложно представить реакцию банковского работника или кассира магазина, которому будет предъявлена простая карточка с маг-

нитной полосой без каких-либо надписей и эмбоссинга. Поэтому банкомат остаётся единственным оптимальным средством для совершения хищений. Как уже говорилось ранее, на данных картах мошенниками отражается пин-код. Остаётся только снять деньги в банкомате.

Деньги сняты мошенниками, за этим естественно следует претензия держателя банковской карты к банку о незаконном списании со счёта пластиковой карты. Выяснив, что операция произведена по белому пластику, представители кредитной организации делают выводы, что держатель карты не нарушал условия её хранения, поэтому сумма на его счёте будет восстановлена в кратчайшие сроки. Естественно на этом дело не заканчивается. Далее совместно с правоохранительными органами идёт поиск злоумышленника. Очень часто от сотрудников полиции при передаче им информации о «белом пластике» можно услышать следующие варианты вопросов: «А что это такое?», «И что дальше нам с этим делать?», «А как по нему могли снять деньги?» и т.п. Поэтому, прежде чем передавать информацию в правоохранительные органы, сотрудникам отдела безопасности банка необходимо провести ряд мероприятий. На них мы остановимся подробнее.

Первое, что нужно сделать, это запросить видеозапись банкомата. Поскольку клиент может предъявить к банку претензию о сомнительной транзакции, как правило, в течение 45 дней, то запись банкоматов хранится в среднем от 45 до 60 дней. Помимо записи необходимо запросить журнальную ленту банкомата, на которой фиксируются данные всех банковских карт, по которым совершены операции. Для чего это нужно: как правило, мошенники знают, что их снимает камера банкомата, поэтому при просмотре цифровой записи можно увидеть нечто в капюшоне, тёмных очках и бейсболке. Но многие, как правило, начинающие «хакеры» после снятия денег с «белого пластика» получают деньги по своей законной зарплатной карте; некоторые, пытаясь якобы запутать следы, снимают по ней деньги через определённое время, пропуская перед собой обычных клиентов банка. Естественно, имея журнальную ленту, можно вычислить данного мошенника-неудачника, связавшись с банком, который выдавал зарплатную карту.

Другое дело, если злоумышленником были получены деньги только по «белому пластику», то тогда в правоохранительные органы передаётся распечатка с цифрового носителя с изображением мошенника, которого, как правило, опознать не представляется возможным.

Что же касается предотвращения совершения операций с использованием «белого пластика», то прогресс тоже не стоит на месте. Он

базируется на чиповых технологиях. Дело в том, что банки размещают на международные пластиковые карты с магнитной полосой, такие как VISA и Mastercard, чип. Чип в настоящее время подделать достаточно сложно и дорого. Что же касается банкоматов, то их можно условно разделить на два вида:

1. Банкоматы, которые работают только по магнитной полосе или же по полосе и чипу, а в случае его отсутствия только по полосе. Условно говоря, банкомату всё равно, есть на карте чип или его нет.

2. Банкоматы, работающие с магнитной полосой и чипом: при авторизации делается запрос в платёжную систему относительно информации, содержится ли на карте чип. Естественно, если из платёжной системы приходит ответ об обязательном наличии чипа, а он на белом пластике отсутствует, то банкомат автоматически задерживает карту.

Мошенников, конечно, интересуют банкоматы первого варианта, но это только в том случае, если «белый пластик» содержит информацию о картах типа VISA и Mastercard, так как на электронных картах (Maestro и VISA Electron) чипы отсутствуют. Поэтому по «белому пластику» в банкоматах второго вида можно получить деньги только, если занести на магнитную полосу информацию либо об электронных картах, либо о массовых международных, на которых отсутствует чип.

Иногда мошенники не один раз снимают деньги по одной и той же карте типа «белый пластик». Клиенты банка, заметив, что с их счетов пропадают деньги, обращаются в банк с заявлением о спорной транзакции. Вместе с заявлением клиент может временно заблокировать карту. Поэтому, если злоумышленники будут снимать деньги по «белому пластику», содержащему данные карты, которая уже заблокирована, то банкомат задержит карту. Сотрудниками банка при изъятии такой карты из банкомата создаётся акт. Затем материалы, которые по возможности включают распечатку лица мошенника, записанного на цифровой носитель, и сам «белый пластик» передаются в правоохранительные органы. Правда, является странным то, что задержанный пластик извлекается из банкомата банковскими операционистами обычным порядком. Например, извлечение его в специальных перчатках с дальнейшим помещением в пакет для последующей передачи в ОВД, могло бы оказать помощь сотрудникам полиции, которые могли бы сохранить для следствия отпечатки пальцев на данном пластике.

С развитием чиповых технологий, где информация заносится на микрочип, белый пластик может отойти на второй план, но на сегодняшний день пока такого не происходит. Хотя это гипотеза. Вполне

может появиться такой же белый пластик, только со встроенным микропроцессором.

Пластиковая карта как инструмент для отмывания доходов

Использование банковских карт в целях легализации доходов, полученных преступным путём, не является новацией, однако стоит отметить, что банки до сих пор сталкиваются с проведением по счетам пластиковых карт частных клиентов сомнительных операций, которыми являются снятие наличных денежных средств, полученных преступным путём. Схемы проведения данных операций различны и с регулярной периодичностью создаются новые, но прежде чем перейти непосредственно к схемам, разберём причины, по которым данный банковский продукт становится инструментом по отмыванию преступных денежных средств.

Целью многих незаконных сделок в конечном итоге становится получение наличных денежных средств. При значительных суммах незаконных сделок целью может быть вывод капитала за рубеж, как правило, в зоны с льготным режимом налогообложения — офшорные зоны. Злоумышленниками создаются фиктивные компании. Фиктивность заключается в отсутствии бизнес деятельности как таковой, а целью создания такой фирмы является открытие счёта в банке для проведения сомнительных операций. На расчётные счета данных организаций могут переводиться крупные суммы денег, затем данные суммы обналичиваются. Например, на расчётный счёт организации постоянно поступают денежные средства с назначением платежа «за строительные материалы по договору от 16.06.2011 №14», затем проводится их снятие с назначением в чеке «хозяйственные расходы или расчёты с юридическими лицами». Естественно, что генеральные директора данных организаций подставные люди из числа социально незащищённых или малообразованных граждан. Сотрудники банков всячески противодействуют деятельности таких компаний в своих собственных кредитных организациях, используя завышенные тарифы на получение наличности или просто отказывая в проведении операций по получению наличных денежных средств, зная, что организация не будет подавать иск в суд, так как сама является сомнительной и проводит незаконные операции. Таким образом, злоумышленникам приходится создавать новые методы отмывания денежных средств, полученных преступным путём, одним из которых является получение наличных денежных средств через счета банковских карт.

Прежде чем рекомендовать методы по исключению случаев вовлечения банка в сомнительные схемы по легализации преступных доходов

с использованием банковских карт, рассмотрим схемы по обналичиванию денежных средств, имеющих сомнительное происхождение, через счета банковских карт.

Схема 1: Открываются счета банковских карт. Счета открываются самими клиентами, но в сопровождении организаторов преступных групп по проведению сомнительных банковских операций по обналичиванию денежных средств. Данных клиентов преступные группы отбирают из среды малообразованных и социально не защищенных слоёв населения, предлагая им за определенную плату просто открыть банковскую карту, которую затем при получении её вместе с ПИН-кодом они должны передать участникам преступной группы. Таким образом, будущему клиенту, которому будут поступать на карточный счёт сомнительные суммы, достаточно прийти в банк не более двух раз (первый раз – при оформлении банковской карты, второй – при ее получении) или же один раз при немедленном изготовлении карты. Затем карта передается злоумышленникам, которые будут с неё получать сомнительные суммы, ведь зная ПИН-код карты и проводя данную операцию через банкомат, «легализационным» мошенникам не потребуется присутствия самого держателя карты. Дальше на счета держателей карт могут приходиться сомнительные суммы от юридических лиц, индивидуальных предпринимателей из различных кредитных организаций. Назначения платежей при этом могут быть весьма различными: от переводов по договорам займа и материальной помощи до оплаты услуг по переводу текстов и сбора урожая. Единственный минус данного способа для мошенников – это то, что истинный владелец карты произведет её блокировку, написав заявление о её утере, а получив новую карту, снимет не принадлежащие ему преступные деньги. Поэтому владельцы банковских карт отбираются из числа людей, которые не смогут додуматься до такого или же применяют схему 2.

Схема 2: Банковские карты открываются на имена несуществующих граждан (вымышленные идентификационные данные клиентов) либо на граждан без их ведома и посещения банка (при наличии копий/утерянных (украденных) паспортов). Данные карты попадают в руки преступной группы, затем все происходит, как нами указывалось в схеме 1. Отличительной особенностью данной схемы является то, что мошенникам придётся вступать в сговор с операционистами, ведущими банковские счета, с целью открытия счетов банковских карт на несуществующих клиентов.

Схема 3: Группа клиентов открывает в розничном или универсальном банке банковские кредитные карты с возможностью досрочного погашения кредита и снятия наличных денежных средств с минимальным комиссионным вознаграждением. Открытие счетов может происходить как по схеме 1, так и по схеме 2, но так как данные карты уже являются кредитным продуктом, то, во-первых, не все граждане пойдут на то, чтобы отдать кредитную карту в «чужие руки», во-вторых, чтобы получить кредитную карту нужна положительная кредитная история или постоянное место работы, чего, как правило, у малообразованных и социально незащищенных слоёв населения нет. Поэтому процесс открытия кредитных счетов по банковским картам пойдёт по схеме 2. Однако если решение о выдаче банковской кредитной карты принимается не единственным сотрудником, то злоумышленникам будет сложнее вступить в сговор с работниками банка. Затем по карте будут сниматься кредитные денежные средства, так называемому заёмщику будет открываться кредитная линия, но после снятия кредит будет погашаться безналично путём перевода денежных средств со счёта юридического лица, участника сомнительной схемы. Назначение платежа при этом может быть следующим: «погашение кредита за Иванова Ивана Александровича».

Схема 4: Использование легальных счетов по банковским картам с целью получения сомнительных денежных средств. Данный способ может использоваться в крупных городах, где уже почти большинство жителей имеют такой банковский продукт, как пластиковая карта. Злоумышленникам остаётся только найти людей, готовых за определённый гешефт предоставить реквизиты своего банковского счёта для совершения сомнительных операций по зачислению денежных средств, а затем по получению наличности. Стоит отметить, что данные операции, как правило, являются разовыми, так как при совершении постоянных сомнительных операций банк может заблокировать карты частного клиента, а поскольку гражданину пластик нужен для получения зарплаты или использования кредитной линии, он не заинтересован в проведении постоянных сомнительных операций.

Схема 5: Заключение договора по зарплатному проекту с целью использования банковских карточных счетов для снятия наличных денежных средств, полученных преступным путём. Фиктивная организация, которая не имеет реального бизнеса, заключает с банком договор на зарплатный проект и открывает своим сотрудникам счета банковских карт. Сотрудники таких организаций это, как правило,

граждане, о которых говорится в схеме 1. Но поскольку для получения карт в рамках зарплатных проектов не нужна явка сотрудников в банк, то счета могут открываться на кого угодно, главное иметь копии паспортов или отпечатанные листы бумаги якобы с копиями паспортов, а на самом деле на них могут быть несуществующие документы, удостоверяющие личность, сделанные с использованием современных технологий. Карточки получают генеральным директором (подставным лицом), который затем передаёт их организаторам преступной группы. Как правило, деньги в качестве так называемой зарплаты приходят на счета зарплатных банковских карт из иных кредитных организаций, так как если счёт организации, перечисляющей зарплату, будет открыт в одном банке, в котором открыты зарплатные карточные счета, то сотрудники кредитной организации увидят, что по расчётному счёту организации отсутствуют налоговые отчисления по начисленной зарплате. Естественно данные отчисления фиктивной фирмой не платятся, поэтому у неё и подставной генеральный директор и короткий срок существования. Открыв зарплатные счета, фиктивная организация переводит со своего счёта, открытого в одном банке, деньги в виде так называемой зарплаты на счета банковских карт сотрудников, открытых в ином банке. Затем деньги получают в виде наличных денежных средств организаторами преступной группы.

Из рассмотренных выше схем можно сделать вывод о том, что они отличаются друг от друга процессом открытия банковских счетов пластиковых карт, а процессы перечисления денег у них у всех схожи. Со счёта фиктивной фирмы деньги переводятся на счета банковских карт, при этом назначения платежа могут быть различны (зарплата, премия, перевод за оказанные услуги, заём, материальная помощь и т.д.). Затем деньги обналичиваются. Получаются наличные деньги, как правило, в банке, выдавшем карту, так как через банкоматы иных банков за данную операцию будет взиматься комиссионный сбор.

На каждом банкомате установлено устройство видеонаблюдения. Естественно, что в режиме реального времени никто не может сидеть и наблюдать за происходящим возле банкомата, однако при необходимости запись может быть просмотрена или передана в следственные органы. Именно поэтому сами организаторы преступных групп по легализации преступных доходов никогда не идут получать наличные денежные средства по так называемым отмывочным банковским картам, а нанимают для этого специальных людей, которых они поджидают возле банкоматов, чтобы те не скрылись с картами, ПИН-кодами и полученными деньгами.

Противодействие

Самый главный вопрос, как кредитным организациям противостоять использованию счетов по банковским картам с целью получения наличных денежных средств, полученных преступным путём.

Во-первых, необходимо вести постоянный мониторинг зачислений на счета банковский карт, в случае если зачисляемые суммы обналичиваются в день их зачисления или на следующий день. Скорость получения наличности — это главное в сфере отмывания денег, полученных преступным путём. Размер вознаграждения у мошенников зависит от скорости получения и передачи наличных денег заинтересованным лицам. В случае выявления подобных операций банку необходимо в немедленном порядке запросить у клиента документы по операциям. Возникает вопрос, какие документы могут подтвердить легитимность операции. Это должны быть не просто договоры на оказания услуг или покупку/продажу товаров и т.п., но и какие-либо финансовые документы, имеющие отметки налоговой инспекции или иных кредитных организаций. Например, если на счёт частного клиента поступают постоянные крупные переводы, например, за оказание услуг по репетиторству, а затем данные суммы обналичиваются, то в качестве подтверждающих документов можно запросить не только договоры на оказание услуг, но и банковские платёжные поручения о перечислении налоговых отчислений. Если гражданину поступают постоянные переводы дивидендов, необходимо запросить платёжные поручения о перечислении налоговых отчислений. Если на счёт банковской карты на постоянной основе поступают переводы с дальнейшим обналичиванием с назначением платежа «возврат займа», то в данном случае необходимо запросить не только договор займа, но и банковские платёжные поручения, свидетельствующие о том, что заём до этого действительно переводился наличными деньгами.

В случае не предоставления клиентом легитимных документов или в случае невозможности связаться с клиентом, необходимо блокировать счёт банковской карты с целью недопущения проведения сомнительных операций.

Во-вторых, кредитным организациям необходимо использовать заградительные тарифы и лимиты. В нашем случае можно ввести лимиты по получению наличности в банкоматах банка сторонними держателями банковских карт, чтобы «чужие» карты не обналичивались через банкомат банка за символическую комиссию. В настоящее время в среднем по Москве данный лимит составляет 8000 рублей, т. е. клиент может по-

лучить в банкомате «чужого банка» по своей карте сумму, не превышающую 8000 рублей за одну транзакцию. Заградительным тарифом может быть тариф на получение наличности по операциям зачисления из сторонних банков. Данный тариф может сопровождаться заградительным лимитом. Например, за получение денежных средств, переведённых со счёта юридического из другого банка без предоставления подтверждающих легитимность операции документов, будет взиматься повышенный комиссионный сбор (например, 10% со снимаемой суммы) в случае снятия наличных денежных средств в размере более 10000 рублей в течение одного дня. При изучении тарифов по банковскому обслуживанию, увидев такой комиссионный сбор, злоумышленники никогда не откроют обнальные счета в банке, имеющими такие тарифные условия.

Немаловажным является проводить мониторинг банкоматов на предмет проведения сомнительных операций. В качестве примера можно привести операции по снятию крупных сумм наличности по различным картам в течение одного короткого периода, например получение сумм от 50000 рублей в течение 5–10 минут сразу по 10 картам. Поскольку банкоматы могут иметь заградительные лимиты по снятию наличности для сторонних клиентов, то подобные операции могут совершать только клиенты банка, которому принадлежит банкомат. При выявлении подобного рода операций необходимо изучить источники поступления денежных средств на карточные счета, а также изучить видеозапись банкомата, так как по данным картам деньги могло снимать одно лицо, нанятое организованной преступной группой для совершения такого рода операций. В случае, если источники поступления денег на карточные счета вызывают сомнения в легитимности, а также при выявлении нарушений правил пользования банковской картой в части передачи её вместе с информацией о ПИН-коде сторонним лицам и использовании её сторонними лицами, подобные банковские карты необходимо немедленно блокировать по инициативе банка. После блокировки уже необходимо будет проводить стандартные процедуры по истребованию подтверждающих документов. Исключения могут составлять банкоматы, установленные на крупных предприятиях, или недалеко от них, имеющих с банком договорные отношения по зарплатным проектам. Естественно, что в дни массовой выдачи зарплаты у банкоматов могут возникнуть очередь из сотрудников таких предприятий.

Таким образом, всё-таки главной мерой в сфере выявления сомнительных легализационных операций по банковским картам является

мониторинг поступающих платежей на счета банковских карт и немедленное реагирование на суммы, вызывающие сомнения. Возникает обоснованный вопрос, что делать, если клиент не предоставил документы по проводимым операциям или предоставил документы, вызывающие сомнения в подлинности. Прежде всего, необходимо заблокировать счёт банковской карты, чтобы злоумышленники не смогли обналичить суммы, полученные незаконным путём. Следующие меры могут быть такими:

1. Вести диалог с клиентом об источниках происхождения денежных средств. Из личной беседы с клиентом можно будет сделать вывод, владеет ли клиент информацией или же он не в курсе проводимых платежей по своему собственному карточному счёту, из чего потом сделать заключение о том, что карта вместе с ПИН-конвертом была им передана в руки легализационных мошенников в день её получения.

2. Истребовать с клиента подтверждающие документы по проводимым операциям в соответствии со статьёй 7 Федерального Закона от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

3. Изучить доступными методами организацию, которая направила денежные средства на карточный счёт частного клиента. В случае если данная организация имеет известность, находится во всевозможных рейтингах или имеет реальный бизнес, то вряд она будет заниматься проведением сомнительных операций, используя напрямую свой счёт и обналные счета частных клиентов. Даже если вполне легальной организации необходимо будет обналичить денежные средства, то будет использована целая цепь транзитных операций через различные счета организаций, прежде чем деньги попадут на обналный счёт. В случае если нет никакой информации об организации — отправителе денежных средств, то можно сделать вывод, что данная организация может быть фиктивной и создавалась для проведения подобного рода операций. Под доступными методами изучения информации может пониматься ознакомление с Интернет-сайтами информагентств, где бы находились бы сведения об изучаемой организации.

4. В случае, если операция была признана сомнительной, то банкам следует настаивать на закрытии счёта пластиковой карты. При этом счёт желательно закрыть безналичным путём. Поступившие денежные средства при этом необходимо будет перечислить по заявлению клиента обратно отправителю денежных средств. Клиент может настаивать на переводе данной суммы в иную кредитную организацию, но,

выполнив данную операцию, банк будет замешан в цепочке транзита. Сделав перевод с карточного счёта на счёт частного клиента в иную кредитную организацию, банк, осуществивший данный перевод, лучше «отмоёт» денежные средства, так как банк, получивший данный перевод, может не заподозрить сомнительной операции, потому что деньги поступят не со счёта юридического лица, а со счёта частного клиента как перевод собственных (личных) средств (то, что данные денежные средства до этого поступили на карточный счёт частного клиента со счёта юридического лица по сомнительному назначению платежа, банк, получивший перевод с карточного счёта клиента на текущий счёт физического лица, знать не будет).

Подводя итоги, можно отметить, что, к сожалению, сегодня банки вынуждены исполнять чуждые им функции, которые установлены противозаконным законом. Помимо проведения банковских операций, кредитные организации обязаны следить за чистотой сделок, проводимых их клиентами и пресекать сомнительные операции, чем, на наш взгляд, должны заниматься другие уполномоченные на то органы, охраняющие права. Тем не менее, проведение через банк сомнительных сделок, может отрицательно отразиться на репутации кредитной организации и в интересах банковского менеджмента должно быть недопущение подобных операций.

Используемые источники

Федеральный Закон от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

Кузавко А. С.
аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Петрушко И. М.
доктор физико-математических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ»

Применение аппарата искусственных нейронных сетей для оценки инвестиционных проектов в авиастроении

Аннотация. В статье представлены факторы, препятствующие приведению точных расчётов при разработке стратегических инвестиционных проектов в авиастроении. Описывается возможность применения аппарата искусственных нейронных сетей для увеличения точности прогнозирования входящих и выходящих потоков при вычислении NPV.

Ключевые слова: нейронные сети, инвестиционный проект, авиастроение.

Application of appliance neural networks for estimate of investment projects in the aircraft industry

The summary. The article includes the factors affecting the alignment of exact calculations for the development of strategic investment projects in the aircraft industry. Describes the possibility of using the apparatus of artificial neural networks to improve forecasting accuracy of incoming and outgoing flows in the calculation of NPV.

Keywords: neural networks, investment project, aircraft industry.

Перевод российской экономики на инновационные путь развития невозможен без кардинальных изменений в наукоёмких отраслях промышленности. Особое место среди таких отраслей занимает авиастроение. Разработка и производство летательного аппарата сопровождается сотрудничеством между научно-исследовательскими институтами, научно-техническими и производственными организациями. Поэтому отрицательные результаты деятельности авиастроительной организации сказываются на сотнях организаций — поставщиков комплектующих различного рода, и, в конечном счёте, негативно отражается на социально-экономическом положении в стране. Поэтому авиастроение является важной отраслью, способной диверсифицировать и

тем самым укрепить экономику страны. Мировые тенденции свидетельствуют об ужесточении конкуренции на рынке авиационной продукции, поэтому отечественным производителям необходимо больше инновационных разработок.

В рамках инновационного проектирования при создании новых образцов летательных аппаратов возникают сложности с расчетом одного из основных показателей — чистого дисконтированного дохода (NPV). Данная проблема связана с рядом факторов: длительность разработки нового образца летательного аппарата колеблется от 10 до 20 лет; создание инновационного летательного аппарата подразумевает необходимость проектирования и производства принципиально новых комплектующих, стоимость которых не известна на первоначальном этапе; сложность точного прогноза типа и объёма материалов (многие из которых еще сами находятся в разработке), необходимых для производства инновационного продукта; нестабильность макроэкономической среды, свидетельствует о необходимости учёта инфляционного, инвестиционного и валютного риска; большое количество материалов и комплектующих используемых в производстве; прогнозирование изменения цены каждой конкретной детали летательного аппарата требует учёта специфических для неё факторов и др.

Влияние описанных выше факторов усложняют расчёт одного из основных показателей эффективности инновационных проектов — NPV¹:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{(CF_t^{ex} - CF_t^{bbx})}{(1 + i_t)^t}, \quad (1)$$

где CF_t^{ex} — сумма входящих денежных потоков; CF_t^{bbx} — сумма выходящих денежных потоков; IC — начальные инвестиции; i_t — ставка дисконтирования; t — временной интервал реализации инвестиционного проекта ($t = 1 \dots T$), T — инвестиционный период.

Так в силу сложности проектирования новых образцов авиационной техники определить затраты на разработку инновационного сырья, материалов, новой конструкции достаточно проблематично, что приводит к некорректному расчёту выходящих денежных потоков — CF_tвых. Из-за большой длительности осуществления проектирования и изготовления первого образца инновационной продукции авиационной достаточной сложно спрогнозировать поведение потребителей в

¹ Виленский П. П., Пивилец В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2008.

момент вывода летательного аппарата на рынок, что осложняет расчёт входящих денежных потоков CF_t^{ex} за инвестиционный период – T . Кроме того, колебания уровня инфляции, ставки рефинансирования и других важных параметров влияют на изменение ставки дисконтирования i_t . Таким образом, элементы уравнения (1) представляют собой функцию от времени $f(t) = CF_t^{ex}(t); CF_t^{ex}(t); i(t)$. Для правильного расчёта NPV необходимо точно спрогнозировать значения каждой данной функции на временном интервале $t = 1 \dots$.

Для точного определения входящих потоков необходимо оценить спрос на разрабатываемую инновационную продукцию в будущем. По сути, необходимо знать те характеристики новой продукции, которые будут создавать ей конкурентные преимущества перед возможными аналогами и, тем самым, обеспечивать некоторую долю рынка. Очевидно, что прогнозирование доли рынка позволит, не только более точно рассчитать входящие денежные потоки для определения NPV , но и определить конкурентную позицию организации в бизнес пространстве.

Для определения объёма спроса (доли рынка) на инновационный летательный аппарат предлагается использовать многослойный персептрон (2).

$$f(x) = F \left(\underbrace{\sum_{i_N} w_{i_N j_N} \dots \sum_{i_2} w_{i_2 j_2} F \left(\underbrace{\sum_{i_1} w_{i_1 j_1} x_{i_1 j_1} - \theta_{j_1}}_{\text{слой}_1} \right)}_{\text{слой}_2} \dots - \theta_{j_2} \dots - \theta_{j_N} \right), \quad (2)$$

слои: $\underbrace{\hspace{10em}}_{\text{слой}_N}$

где $f(x) = y$ – является выходом системы и решением задачи прогнозирования объёма спроса для конкретного момента времени t в рамках инвестиционного периода T ; x_{ij1} – i -й входной слой j -ого нейрона в слое 1;

w_{ij1} – весовой коэффициент i -ого входа нейрона номер j слоя 1.

При этом переменными x_{ij1} (входной сигнальный вектор) в уравнении (1) могут выступать: количество летательных аппаратов той же категории (например, средне магистральные), списание которых запланировано на год выпуска первой партии инновационной продукции; пассажиропоток; затраты на эксплуатацию летательного аппарата; количество аналогов выпускаемых конкурентами и др. В свою очередь, прогнозируемым (результативным) показателем будет являться объём спроса или доля на рынке летательных аппаратов данного класса.

Также для определения входящих потоков необходимо знать цену конечного продукта. Установка цены на инновационный продукт зависит от того какой метод ценообразования выберет руководство. Чаще всего в авиастроении используется затратный метод ценообразования, а именно, метод полных затрат с расчётом нормативного показателя себестоимости. В этом случае прогноз цены во многом определяется прогнозом себестоимости инновационного продукта. Если же при определении цены продукта использовать маркетинговый метод ценообразования, то для прогноза необходимо использовать также многослойный персептрон. В качестве базы для обучения может послужить статистика изменения цен на продукты аналоги в момент появления на рынке инновационного авиа образца, также необходимо учесть текущие цены конкурентов и др. факторы. Таким образом, будет решена задача прогнозирования входящего денежного потока CF_t^{ex} .

Для прогнозирования CF_t^{ex} предлагается использовать обобщённо-регрессионную нейронную сеть (GRNN). Данная сеть предназначена для решения задач регрессии. Можно создать модель прогнозирования себестоимости на основании выборки из информационной базы изменений стоимости различных материалов, услуг и работ, формирующих конечную себестоимость. GRNN-сеть копирует внутрь себя все обучающие наблюдения и использует их для оценки отклика в произвольной точке. Окончательная выходная оценка сети получается как взвешенное среднее выходов по всем обучающим наблюдениям:

$$y = \frac{\sum_{k=1}^N y^k \varphi(\|X - X^k\| / \sigma)}{\sum_{k=1}^N \varphi(\|X - X^k\| / \sigma)} \quad (3)$$

где X^k, y^k – точка обучающей выборки.

Третьим элементом формулы (1), который также необходимо прогнозировать, является ставка дисконтирования i . Использование нейронных сетей для решения задач прогнозирования предоставляет мало возможности для анализа и объяснения процесса получения конечного прогноза. В свою очередь применение систем с нечёткой логикой облегчает задачу объяснения полученных с их помощью выводов, но они не могут автоматически приобретать знания для использования их в механизмах выводов². Поэтому каждый из этих инструментов в

² Круглов В.В., Дли М.И., Голунов Р.Ю. Нечёткая логика и искусственные нейронные сети. М.: Издательство Физико-математической литературы, 2001.

отдельности не подходит для прогнозирования рисков, которые необходимо учитывать при расчёте прогнозной ставки дисконтирования. Для решения данной задачи предлагается использовать гибридные сети, которые не только используют априорную информацию, но могут приобретать новые знания и для пользователя являются логически прозрачными. Наиболее подходящая для данного случая гибридная нейронная система в английской литературе получила название ANFIS (Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System). Система представляет собой итерационную процедуру нахождения таких параметров системы нечеткого логического вывода, в частности параметров функций принадлежности, которые минимизируют расхождения между результатами логического вывода и экспериментальными данными, т. е. между действительным и желаемым поведением системы. Экспериментальные данные, по которым настраивается функции принадлежности, представляются в виде обучающей выборки. Математические выкладки и сама последовательность проведения расчётов являются довольно объёмными и сложными, поэтому для решения поставленной задачи предлагается использовать программный продукт «Matlab». Разработка и применение данных инструментов позволит заранее прогнозировать стоимость конечного инновационного продукта, который будет создан через несколько лет, и тем самым оценивать его потенциальную конкурентоспособность в сопоставлении с продуктами аналогами, а расчёт NPV разрабатываемого инновационного проекта в соответствии с предложенным подходом позволит реально оценить его перспективность и экономическую эффективность.

Литвинчук Ю. Я.
аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Масютин С. А.
доктор экономических наук, профессор,
Председатель Совета директоров ОАО «Сафоновский
электромашиностроительный завод»

Применение системы менеджмента качества для управления инновациями в авиастроении

Аннотация. Рассмотрена роль инноваций в развитии авиационной промышленности Российской Федерации, предложены принципы формирования системы менеджмента качества авиастроительного предприятия, разработана процедура формирования элементов системы менеджмента качества для регламентации процедур контроля локальных инноваций, а также приведена методика их интеграции в комплексную систему менеджмента качества предприятия.

Ключевые слова: авиастроительная отрасль, система менеджмента качества, контроль локальных инноваций.

Application of the quality management system for management innovation in aircraft building

The summary. The role of innovation in the developing Russian aviation industry is examined, the principles of quality management system of aircraft enterprise are proposed, the procedure of forming the elements of a quality management system to regulate the procedures of local innovations controlling is developed, and methodology of their integration into a comprehensive quality management system are given.

Keywords: aircraft industry, quality management system, local innovation controlling.

Авиационная промышленность является одной из самых капиталоемких и наукоемких отраслей, имеющей стратегическое значение для обеспечения обороноспособности страны. Представляется, что переход к масштабному импорту авиационной техники неизбежно приведет к зависимости России в этой сфере от иностранных государств и, как следствие, к снижению способности эффективно реагировать на возникающие угрозы ее безопасности. Важнейшим фактором, определяющим конкурентоспособность авиастроительных предприятий,

являются инновации. Как одна из составляющих высокотехнологичного сектора экономики, авиастроение характеризуется наличием значительного потенциала для «интеллектуализации» структуры ВВП, а также обеспечения инновационной направленности экономического роста страны в целом ¹.

В современных экономических условиях конкурентоспособность авиастроительного предприятия в значительной степени определяется возможностью реализации непрерывного процесса модернизации и улучшения качества выпускаемой продукции, а также их соответствием требованиям безопасности, высокой технологичности и ресурсоемкости. В данной ситуации внедрение системы менеджмента качества (СМК) в соответствии с требованиями международного стандарта серии ISO 9001, а также отраслевого стандарта серии AS/EN/JISQ 9100, определяющего требования к СМК авиационных, космических и оборонных организаций, и стандарта ГОСТ РВ 15.002–2003 позволит постоянно повышать результативность системы менеджмента качества на предприятии и оптимизировать основные бизнес-процессы. Включение в единую СМК авиастроительного предприятия вопросов, связанных с управлением локальными инновациями на основе применения инструментов контроллинга, обеспечит повышение эффективности инновационной деятельности предприятия.

К основным принципам формирования СМК авиастроительного предприятия, ориентированной на повышение качества управления локальными инновациями, следует отнести «непрерывное улучшение», что предполагает документирование процессов отслеживания и стимулирования инновационных идей на всех этапах производственно-технологического цикла, а также «прозрачность» процессов отбора и поддержки инновационных идей сотрудников, что требует особого внимания к процессам, связанным со стимулированием инновационной активности сотрудников и анализом предлагаемых инновационных идей.

Процедура формирования элементов системы менеджмента качества для регламентации процедур контроллинга локальных инноваций авиастроительного предприятия включает следующие этапы:

¹ Дли М. И., Литвинчук Ю. Я., Какатунова Т. В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика – 2009. № 4. С. 59–63.

1. Разработка целей и показателей в области качества бизнес-процессов, связанных с управлением локальными инновациями авиастроительного предприятия².

2. Идентификация и описание основных бизнес-процессов, связанных с реализацией инструментов контроллинга локальных инноваций авиастроительного предприятия.

3. Разработка регламентов указанных бизнес-процессов, положений о центре ответственности за результаты всего инновационного процесса на предприятии в целом и центрах ответственности за результаты локальных инноваций, соответствующих элементам модели «потока инноваций», а также должностных инструкций для руководителей центров ответственности и иных инструкций и порядков, формализующих деятельность сотрудников в ходе участия в локальных инновационных процессах предприятия.

4. Подготовка новых и доработка имеющихся разделов Руководства СМК, связанных с управлением локальными инновациями, с целью их дальнейшей интеграции в общую документацию СМК предприятия.

5. Формирование осведомленности сотрудников предприятия о вносимых изменениях в Руководство СМК, новых должных обязанностях руководителей центров ответственности и специфики формируемых бизнес-процессов управления локальными инновациями.

6. Анализ реализуемых бизнес-процессов предприятия с целью выявления несоответствий разработанной документации, определение набора мероприятий по внедрению новых бизнес-процессов управления локальными инновациями и устранение отклонений.

7. Разработка системы контроля показателей в области качества бизнес-процессов, связанных с управлением локальными инновациями, и их корректировки.

8. Сертификация СМК с учетом внесенных дополнений в части регламентации процедур контроллинга локальных инноваций.

На рисунке 1 приведена система менеджмента качества с учетом внесенных дополнений в части регламентации процедур контроллинга локальных инноваций.

Методика интеграции элементов системы менеджмента качества для регламентации процедур контроллинга локальных инноваций авиа-

² Литвинчук Ю. Я., Дли М. И., Какатунова Т. В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл – 2009. № 1. С. 5–7.



Рис. 1. Система менеджмента качества с учетом внесенных дополнений в части регламентации процедур контроллинга локальных инноваций

строительного предприятия в комплексную систему менеджмента качества предприятия предполагает реализацию следующих этапов:

1. Построение моделей бизнес-процессов предприятия и процессов управления локальными инновациями³.
2. Выявление общих звеньев и общих информационных потоков.
3. Построение интегрированной модели бизнес-процессов с учетом бизнес-процессов управления локальными инновациями.
4. Разработка дополненных разделов Руководства, основные из которых выделены на рисунке 1, содержащих регламенты управления локальными инновациями.

Как представляется, внедрение авиастроительным предприятием системы менеджмента качества, включающей положения, связанные с регламентацией процедур контроллинга локальных инноваций, позволит значительно повысить эффективность инновационной деятельности предприятия за счет направленности на обеспечение таких ключевых аспектов управления качеством на предприятиях данной отрасли, как безопасность, полетопригодность и надежность авиационной техники.

Литература

1. Дли М. И., Литвинчук Ю. Я., Какатунова Т. В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика – 2009. № 4. С. 59–63.
2. Литвинчук Ю. Я., Дли М. И., Какатунова Т. В. Управление потоками инноваций на предприятиях авиационной промышленности // Интеграл – 2009. № 1. С. 5–7.
3. Дли М. И., Какатунова Т. В., Литвинчук Ю. Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской Академии естественных наук – 2009. № 3. С. 37–39.

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

Лопатин В. А.
заместитель начальника Департамента международных расчетов
Дирекции расчетного обслуживания Внешэкономбанка

Сравнительный анализ электронных и депозитных денежных средств

Аннотация. В статье приведен анализ особенностей и рассмотрены отличия электронных и депозитных денежных средств. Особое внимание уделено проблемным вопросам использования электронных денежных средств.

Ключевые слова: оператор электронных денежных средств, автономное использование электронного средства платежа, персонализированные, неперсонализированные и корпоративные электронные средства платежа, учет и перевод электронных денежных средств.

Comparative analysis of electronic and deposit money

The summary. In the article the analysis of the distinctive features and differences between electronic and deposit money are considered. Special attention to the problem issues of the employment of electronic money is paid.

Keywords: electronic money operator, offline use of electronic means of payment, personalized, non-personalized and corporate electronic means of payment, recording and transfer of electronic money.

Введение

Термин «электронные денежные средства» появился в России после принятия Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (далее – Закон о НПС). Формально, он обозначает новый для России класс денежных средств, хотя, по существу, Закон о НПС всего лишь придал правовую форму денежным инструментам, которые существовали задолго до вступления Закона о НПС в силу.

ЭДС относятся к категории электронных денег – относительно новой категории денежных средств, которая получила широкое распространение в эпоху информационных технологий. Появление электронных денег связывают с именем Дэвида Чоума, который в 1993 году разработал технологию eCash для оплаты товаров и услуг с помощью чиповых карт, не привязанных к банковским счетам¹. И хотя органи-

¹ http://en.wikipedia.org/wiki/David_Chaum

зованная им для осуществления платежей с помощью электронных денег система DigiCash долго не просуществовала, основные идеи eCash распространились по всему миру и инициировали быстрое развитие электронных платежных сетей (ЭПС) на основе электронных денег.

В категорию электронных денег входят различные национальные и региональные электронные деньги, в той или иной степени отличающиеся правовым, экономическим и/или техническим содержанием. Так Банк международных расчетов понимает под электронными деньгами хранимую стоимость или предоплаченный продукт, в котором данные о средствах или стоимости, доступных потребителю для многоцелевого использования, хранятся на электронном устройстве, принадлежащем потребителю ². А Евросоюз — хранимую в электронном виде денежную стоимость в виде требований к эмитенту, выпускаемую при получении денежных средств для проведения платежных транзакций и принимаемую физическими и юридическими лицами, отличными от эмитента ³. Свои особенности имеют и российские электронные деньги — ЭДС.

При этом практически все системы регулирования электронных денег предполагают как прямой обмен наличных и депозитных денег (под которыми понимаются депозиты до востребования на банковских счетах ⁴) на электронные, так и обратный — электронных денег на наличные и депозитные, что говорит о том, что все три вида денег в той или иной степени взаимозаменяемы.

В связи с последним, встает вопрос об отличиях электронных денег от других видов денежных средств. Вопрос является важным как в теоретическом, так и в практическом плане. Прежде всего, это вопрос монетарной политики, когда важно учитывать способность электронных денег к замещению традиционных (наличных и депозитных) денег, а также важно знать индивидуальные характеристики электронных денег для анализа денежных агрегатов, спроса и предложения денег и т. д. ⁵

Кроме того, это вопрос развития ЭПС, которые вынуждены конкурировать с платежными системами, использующими традиционные

² Survey of developments in electronic money and internet and mobile payments. Bank for International Settlements, March, 2004.

³ Directive 2000/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC.

⁴ Деньги, кредит, банки. Под редакцией О.И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2012.

⁵ Report on Electronic Money. European Central Bank, August, 1998.

деньги и которым знание отличительных особенностей электронных денег может помочь выбрать оптимальную стратегию развития ЭПС, а также правильно организовать кампанию по продвижению электронных денег.

В настоящей статье проводится сравнительный анализ ЭДС с депозитными денежными средствами. С этой целью рассматриваются особенности ЭДС и отличительные признаки ЭДС и депозитных денежных средств. Особое внимание уделяется проблемным вопросам, связанным с неполнотой и неясностью отдельных положений Закона о НПС.

1. Особенности электронных денежных средств

В соответствии с Законом о НПС, ЭДС представляют собой денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронного средства платежа (ЭСП).

При этом не являются электронными денежными средствами денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций.

Как легко заметить, понятие ЭДС коррелирует с понятиями электронных денег, которые были приведены выше. Во-первых, ЭДС являются требованиями по обязательствам эмитента ЭДС, который обозначен как обязанное лицо (фактически, речь идет об операторе ЭДС). Во-вторых, ЭДС обмениваются на предварительно предоставленные денежные средства (имеются ввиду наличные и депозитные денежные средства). В третьих, ЭДС используются для платежей в пользу третьих лиц (то есть, предполагается многоцелевое использование ЭДС). Наконец, ЭДС существуют в электронном виде (так как все распоряжения передаются исключительно с помощью ЭСП).

В то же время, ЭДС обладают некоторыми особенностями, которые позволяют говорить об особом классе электронных денег. В частности, неотъемлемым спутником ЭДС является ЭСП, которое является обобщенным понятием для обозначения технических деталей, связанных с использованием ЭДС.

Закон о НПС определяет ЭСП как средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств. Причем в случае ЭДС, в качестве оператора по переводу денежных средств выступает оператор ЭДС (Закон о НПС определяет его как оператора по переводу денежных средств, осуществляющего перевод электронных денежных средств без открытия банковского счета), а в качестве перевода денежных средств – перевод ЭДС.

Рассмотрим некоторые наиболее важные особенности ЭДС.

1.1. Исполнение денежных обязательств в пользу эмитента

Как видно из определения, в отношении ЭДС действует правило, что ЭДС используются для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами. Если предварительно предоставленные денежные средства используются для исполнения денежных обязательств не перед третьими лицами, то формально это не ЭДС.

Фактически из этого следует, что не являются ЭДС те денежные средства, которые используются для исполнения обязательств в пользу обязанного лица. А это вызывает ряд вопросов. В частности, вопрос о статусе денежных средств, предварительно предоставленных обязанному лицу, но использованных для оплаты услуг этого лица (комиссионное вознаграждение). С одной стороны, они не удовлетворяют определению ЭДС, с другой – в момент предоставления их нельзя выделить в общем объеме предоставленных денежных средств, которые будут использованы для исполнения обязательств перед третьими лицами. В связи с этим, неясно, может ли вообще обязанное лицо иметь собственные ЭДС и формировать собственный доход в ЭДС, взимая комиссию за свои услуги.

1.2. Формирование и учет остатка ЭДС

В соответствии со статьей 7 Закона о НПС, учет ЭДС ведет оператор ЭДС (обязанное лицо в отношении ЭДС). При этом ЭДС учитыва-

ются в размере обязательств оператора ЭДС перед клиентом в сумме предоставленных им денежных средств. Запись о размере обязательств оператора ЭДС называется остатком ЭДС клиента.

Требование об учете обязательств оператора ЭДС в сумме предоставленных клиентом денежных средств влечет за собой некоторые проблемы. Во-первых, размер обязательств оператора ЭДС перед клиентом будет уменьшаться по мере осуществления клиентом переводов ЭДС и уже не будет равен размеру предоставленных клиентом средств.

Кроме того, при переводе ЭДС, оператор ЭДС уменьшает размер своих обязательств перед плательщиком и увеличивает размер обязательств перед получателем средств, учитывая увеличение остатка ЭДС получателя средств в сумме перевода ЭДС, но никак не в сумме предоставленных им денежных средств: получатель средств денежные средства оператору ЭДС не предоставлял, наоборот, оператор ЭДС предоставил ему денежные средства в виде ЭДС по поручению плательщика. Фактически, необходимо признать, что, несмотря на определение остатка ЭДС, он может формироваться как в результате предварительного предоставления клиентом денежных средств, так и в результате перевода ЭДС.

1.3. Предоставление ЭДС клиенту оператором ЭДС

Закон о НПС запрещает оператору ЭДС предоставлять клиенту денежные средства для увеличения остатка ЭДС клиента, начислять проценты на остаток ЭДС и выплачивать любое вознаграждение клиенту. Фактически, законодатели хотели ограничить возможности оператора ЭДС при осуществлении банковских операций рамками платежных операций и запретить осуществление кредитно-депозитной деятельности, но формально внесли в Закон о НПС некоторую неясность.

Эта неясность связана со следующими обстоятельствами. Во-первых, оператор ЭДС предоставляет клиенту денежные средства для увеличения остатка ЭДС клиента всякий раз при переводе ЭДС, так как перевод ЭДС – это действия оператора ЭДС по предоставлению получателю ЭДС денежных средств в виде ЭДС плательщика, которые учитываются в пользу получателя ЭДС и увеличивают его остаток ЭДС.

Во-вторых, оператор ЭДС является кредитной организацией и может обладать правом кредитования клиентов в депозитных деньгах. Но когда оператор ЭДС предоставляет клиенту депозитные денежные средства, он не может заранее знать, пойдут ли эти средства на увеличение остатка ЭДС клиента или нет.

Естественно считать, что законодатели не хотели запретить перевод ЭДС или запретить предоставление клиенту депозитных денежных средств в рамках обычной деятельности кредитной организации. Если

так, то речь идет о иных способах предоставления ЭДС для увеличения остатка ЭДС клиента, в частности, о предоставлении собственных ЭДС оператора ЭДС, полученных им в форме ЭДС как доход от платежных услуг (с учетом замечания, рассмотренного в разделе 1.2), или возникших в результате предварительного предоставления оператором ЭДС денежных средств самому себе в обмен на собственные ЭДС.

1.4. Использование ЭСП в автономном режиме

Действия оператора ЭДС при переводе ЭДС (принятие распоряжения клиента, уменьшение остатка ЭДС плательщика и увеличения остатка ЭДС получателя средств) могут осуществляться одновременно. Это возможно при использовании клиентами ЭСП в автономном режиме, причем плательщиком должно быть физическое лицо, а получателем средств — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

Наиболее известный пример автономного использования ЭСП — использование предоплаченной микропроцессорной карты, в памяти которой хранится информация, необходимая для осуществления перевода ЭДС (например, о размере предварительно предоставленных денежных средств и о размере совершенных с помощью карты операций, либо только об остатке предоставленных средств с учетом совершенных операций).

При использовании ЭСП плательщика в автономном режиме, получатель средств обязан ежедневно передавать информацию о совершенных операциях оператору ЭДС для ее учета не позднее окончания рабочего дня оператора ЭДС. Фактически, информация передается для увеличения остатка ЭДС получателя средств, поэтому техническое устройство получателя, которое используется для взаимодействия с ЭСП плательщика и которое хранит информацию о совершенных операциях, также должно представлять собой ЭСП, причем ЭСП, которое используется получателем средств в автономном режиме.

1.5. Валютное регулирование и валютный контроль

В соответствии с Законом о НПС, на переводы ЭДС распространяются требования Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (Закон 173-ФЗ). В то же время, ЭДС формально не подпадают под определения валюты Российской Федерации, иностранной валюты и валютных ценностей (пункты 1, 2 и 5 части 1 статьи 1 Закона 173-ФЗ). Как следствие, перевод ЭДС формально не подпадает под определение валютной операции (пункт 9 части 1 статьи 1 Закона 173-ФЗ) и, следовательно, под регулирование и контроль таких операций.

1.6. Противодействие отмыванию преступных доходов

Для передачи распоряжений в отношении ЭДС могут использоваться персонифицированные, неперсонифицированные и корпоративные ЭСП. Персонифицированные ЭСП (ПЭСП) – ЭСП, которые используются физическими лицами, в отношении которых оператор ЭДС осуществил идентификацию в соответствии с требованиями Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее Закон 115-ФЗ). Соответственно, неперсонифицированные ЭСП (НЭСП) – такие ЭСП, которые используются физическими лицами, идентификацию которых оператор ЭДС не осуществляет.

ПЭСП обладают рядом преимуществ перед НЭСП. Во-первых, остаток ЭДС, при использовании ПЭСП, *в любой момент времени* не может превышать 100 000 рублей ⁶, а для НЭСП – 15 000 рублей. Во-вторых, общая сумма переводимых ЭДС с использованием одного НЭСП не может превышать 40 000 рублей в течение календарного месяца, а для ПЭСП такого ограничения нет. В-третьих, ПЭСП можно использовать для перевода ЭДС по распоряжению получателя средств, а НЭСП нельзя. В-четвертых, в пользу физических лиц, использующих ПЭСП, могут осуществлять переводы юридические лица или индивидуальные предприниматели, а если используются НЭСП, то не могут. Наконец, остаток (его часть) ЭДС физического лица, при использовании ПЭСП, может быть переведен на банковский счет, переведен без открытия банковского счета или выдан наличными денежными средствами, а если используется НЭСП, то только на банковский счет.

Корпоративные ЭСП (КЭСП) используют юридические лица или индивидуальные предприниматели (в отношении них идентификация осуществляется в обязательном порядке), причем действуют такие же, что и для ПЭСП, ограничения на остаток ЭДС, за исключением того, что остаток ЭДС не должен превышать 100 000 рублей *на конец рабочего дня оператора ЭДС*, а также, что остаток (его часть) ЭДС юридического лица или индивидуального предпринимателя может быть по его распоряжению зачислен или переведен только на его банковский счет.

⁶ Либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей по официальному курсу Банка России. При этом допускается превышение указанной суммы вследствие изменения официального курса иностранной валюты, устанавливаемого Банком России.

2. Сравнение электронных и депозитных денежных средств

Анализируя особенности электронных денежных средств, рассмотренные в предыдущем разделе, можно отметить, что между электронными и депозитными денежными средствами достаточно много общего. Прежде всего, и в том и другом случае мы имеем дело с требованиями к эмитентам денежных обязательств – кредитным организациям (хотя депозитные денежные средства могут также выпускать Банк России и Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»).

Кроме того, по аналогии с переводом депозитных денежных средств перевод, ЭДС осуществляется в рамках применяемых форм безналичных расчетов, причем при переводе депозитных денежных средств также могут использоваться ЭСП. Наконец, учет остатков ЭДС напоминает учет остатков на банковских счетах, так как ведение базы данных остатков ЭДС требует присвоение каждому остатку уникального идентификатора.

В то же время, между электронными и депозитными денежными средствами можно выделить ряд существенных различий.

Во-первых, в отличие от депозитных денежных средств, в отношении ЭДС нельзя использовать неэлектронные средства платежа (например, платежные распоряжения на бумажном носителе). При этом, как упоминалось выше, обратная ситуация (использование ЭСП в отношении депозитных денежных средств), вполне возможна, что иллюстрирует широкое применение в отношении депозитных денежных средств систем класса «Интернет-банкинг».

Во-вторых, в отношении депозитных денежных средств нет ограничений при исполнении обязательств клиента в пользу эмитента: их всегда можно использовать для платежа в пользу кредитной организации, в которой открыт банковский счет (погасить кредит, выплатить проценты или комиссионное вознаграждение и т.п.).

В третьих, депозитные денежные средства не связаны ограничением о предоставлении клиентом денежных средств: размер обязательств и, соответственно, остаток денежных средств, может формироваться как за счет предоставленных клиентом денежных средств, так и за счет денежных средств, предоставленных иными лицами.

В-четвертых, в дополнение к предыдущему, в отличие от ЭДС, в отношении депозитных денежных средств возможно увеличение остатка по банковскому счету за счет кредитования, начисления процентов по счету и выплата иного вознаграждения.

В-пятых, в случае перевода депозитных денежных средств, использование ЭСП в автономном режиме применяется крайне редко. По-видимому, единственным исключением может быть использование на небольшие суммы в режиме offline кредитных карт, когда в точке продаж отсутствует связь с процессинговым центром.

В-шестых, в отличие от ЭДС, депозитные денежные средства в иностранной валюте подпадают под определение валютных ценностей, а перевод депозитных денежных средств – под определение валютной операции (в случаях, перечисленных в Законе 173-ФЗ). В связи с этим, требования Закона 173-ФЗ распространяется на депозитные денежные средства в полном объеме.

В-седьмых, при использовании ЭСП в отношении депозитных денежных средств, всегда проводится идентификация клиентов в соответствии с Законом 115-ФЗ, причем для таких ЭСП отсутствуют ограничения на размер операций и остаток денежных средств на банковском счете.

Заключение

Сравнительный анализ электронных и депозитных денежных средств показывает, что и в том и другом случае мы имеем дело с требованиями к эмитентам денежных обязательств, перевод которых осуществляется в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием ЭСП (в первом случае – в обязательном порядке, во втором – как альтернативный вариант).

В то же время, особенности ЭДС приводят к некоторым существенным различиям между ЭДС и депозитными денежными средствами, которые, в ряде случаев, носят формальный характер и зависят от толкования положений Закона о НПС.

В частности, это относится к формальному требованию Закона о НПС об использовании ЭДС для исполнения обязательств в пользу третьих лиц, а также к требованию об учете обязательств оператора ЭДС в размере предоставленных клиентом денежных средств.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
3. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

4. http://en.wikipedia.org/wiki/David_Chaum
5. Survey of developments in electronic money and internet and mobile payments. Bank for International Settlements, March, 2004.
6. Directive 2000/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC.
7. Report on Electronic Money. European Central Bank, August, 1998.
8. Деньги, кредит, банки. Под редакцией О.И. Лаврушина. М.: КноРус, 2012.

Надилов Р. Н.
соискатель
ДГСХИ (г. Махачкала)

Совершенствование экономического механизма аграрного землепользования

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния экономического механизма аграрного землепользования. В работе раскрываются особенности этого механизма в Дагестане, затрудняющие выход республики на лидирующие позиции в межрегиональном рынке сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: аграрное землепользование, межрегиональный рынок сельскохозяйственной продукции, частная собственность на землю, земельная реформа.

Perfection of the economic mechanism of agrarian land tenure

The summary. In article the analysis of a current state of the economic mechanism of agrarian land tenure is carried out. In work features of this mechanism in Dagestan, republics complicating an exit on in the lead positions in the inter-regional market of agricultural production reveal.

Keywords: agrarian land tenure, the inter-regional market of agricultural production, a private property on the earth, land reform.

На характер функциональной и территориальной организации системы аграрного землепользования региона заметный отпечаток накладывают как исторические традиции этносоциального характера, так и современные интеграционные тенденции формирования пространственной структуры регионального хозяйства. Сложившаяся к настоящему времени в регионе система аграрного землепользования объективно предопределила низкие стартовые и конкурентные возможности для развития его сельского хозяйства в рыночных условиях. В работе раскрываются особенности аграрного землепользования в Дагестане, затрудняющие выход республики на лидирующие позиции в межрегиональном рынке сельскохозяйственной продукции. К главным из них относятся следующие:

- низкий уровень землеобеспеченности граждан, обусловленный истощенностью фонда свободных земель и интенсивным использованием наличных сельхозугодий;

- наличие в составе сельскохозяйственных земель значительных по масштабам территорий (горных и высокогорных), малопригодных для многоотраслевого аграрного производства;
- производство подавляющей части сельскохозяйственной продукции в личных подсобных и индивидуальных хозяйствах;
- слабая развитость коллективно-арендной системы землевладения как одной из наиболее эффективных рыночных форм хозяйствования в сельской местности региона.

Главным социальным приоритетом земельной реформы является преодоление отчужденности крестьян от земли и других средств производства. Этот процесс будет происходить постепенно и в разнообразных формах. При этом решается такая важная цель совершенствования агроресурсного потенциала региона, как непосредственное соединение крестьян и трудовых коллективов с землей и другими средствами производства, восстановление у них чувства хозяина. И такую цель желательно достигнуть в любых формах аграрных преобразований.

Принципиальные положения республиканской концепции земельной реформы должны определяться:

- оптимизацией соотношения трех составляющих собственности — владение, пользование и распоряжение землей;
- достижением неконфликтного развития двух основных форм собственности — государственной и частной;
- всемерным развитием экономической и юридической базы земельного оборота (купля-продажа, залог, дарение земельных участков);
- совершенствованием способов приватизации земельной собственности в ходе осуществления земельной реформы.

На наш взгляд, в условиях Дагестана правомерно более активное законодательное оформление общинной собственности. Фактически она была установлена с момента передачи земель районным и сельским администрациям. Такая правовая форма землепользования исторически была присуща территориальным образованиям Дагестана в форме дагестанской общины — джамаата. При таком землепользовании в частное владение можно передавать потребительские земельные участки с законодательным установлением верхних пределов их размера.

Вместе с тем с каждым годом увеличивается численность новых организационных форм хозяйствования.

По состоянию на 01.01.2010 г. в республике образовано 43,7 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств на площади 204,3 тыс.га, около 400 тыс. семей получили землю для ведения личного подсобного хо-

зайства на площади 109,2 тыс.га, 77,4 тыс. граждан под садоводческие объединения на площади 4,4 тыс.га. Данные таблицы 1 свидетельствуют, что земли сельскохозяйственного назначения находятся в государственной и муниципальной собственности и только земли поселений 0,3 тыс.га в собственности граждан и 0,1 тыс.га в собственности юридических лиц. Распределение земель по категориям и угодьям составило земли сельскохозяйственного назначения государственной и муниципальной собственности распределяются на 3231,6 тыс.га сельхозугодий в т. ч. пашни 474,2 тыс.га, многолетние насаждения 48,9 тыс.га и кормовые угодья 2703,7 тыс.га.

Таблица 1

Наличие и распределение земель по категориям и формам собственности по состоянию на 1 января 2010 года (в тыс.га)

№ п/п	Категории земель	Общая площадь	В собственности граждан	В собственности юридических лиц	В государственной и муниципальной собственности
1	Земли сельскохозяйственного назначения в том числе: фонд перераспределения земель	4359,5 180,9	- -	- -	4359,5 180,9
2	Земли поселений в том числе: городских поселений сельских поселений	135,5 52,8 82,7	0,3 0,2 0,1	0,1 0,1 -	135,1 52,5 82,6
3	Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики. Земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения.	42,5	-		42,5
4	Земли особо охраняемых территорий и объектов	29,3	-	-	29,3
5	Земли лесного фонда	423,7	-	-	423,7
6	Земли водного фонда	26,9	-	-	26,9
7	Земли запаса	9,6	-	-	9,6
8	Итого земель в административных границах	5027	0,3	0,1	5026,6
9	Земли, находящиеся за пределами административных границ республики Земли, используемые другими республиками	210,3 0,2	- -	- -	210,3 0,2
	Итого:	5237,1	0,3	0,1	5236,7

На данном этапе, считаем необходимым ограничить перераспределение земли и вовлечение ее в рыночный оборот, в противном случае земля будет изыматься из сельскохозяйственного пользования, что приведет к тяжелым социальным и экономическим последствиям.

При определении доли в коллективной собственности на землю следует прежде всего выявить площадь сельхозугодий, отчужденную у хозяйств в резерв, вследствие нерационального их использования. Целесообразно устанавливать предельный размер земельного надела на 1 работника, переводимого в коллективно-долевую собственность. Остальная площадь образует неделимый фонд земли хозяйства, из которого будут выделяться наделы для вновь прибывающих членов коллектива.

При всех формах преобразования собственности важнейшим условием является соблюдение права собственности на результаты труда. Задача состоит в том, чтобы, анализируя ход реформирования отношений земельной собственности, выявлять сильные и слабые стороны каждого из этих подходов. К решению вопроса о введении частной собственности на землю в Дагестане отсутствует единый и однозначный подход.

Во-первых, выработка объективного отношения к вопросу о собственности на землю граждан и их коллективов представляет крайне сложный и болезненный процесс. Оно заключается в том, что земля, как часть природного комплекса, является достоянием народа. Это заложено в земельном законодательстве. Если земля является достоянием всех проживающих на данной территории, то она не может, следовательно, принадлежать одному человеку или группе людей. По закону РД «О собственности в Дагестанской ССР» земля является исключительной республиканской собственностью.

Во-вторых, земельным законодательством республики не предусмотрена частная собственность на землю. Действуют три формы использования земли: землевладение, землепользование и аренда. Земля предоставляется гражданам в пожизненное наследуемое владение, без права купли-продажи и дарения в следующих случаях: для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, строительства и обслуживания жилого дома, личного подсобного хозяйства, садоводства и животноводства, дачного строительства, в случае получения по наследству, приобретения жилого дома, занятия народными промыслами.

В-третьих, на референдуме, проведенном в апреле 1993 г., подавляющее большинство населения республики высказалось против введения частной собственности на землю.

В-четвертых, многих волнует вопрос о том, что с введением частной собственности на землю, свободная купля-продажа земли станет средством наживы, спекуляции и др. негативных явлений. А это приведет к тому, что все скупят представители мафиозного мира или лица, имеющие через госструктуры непосредственный доступ к сфере купли-продажи земли.

В-пятых, до сих пор еще отсутствует внятная теоретическая концепция преобразования земельной собственности и механизма государственного регулирования ею.

К сфере государственного регулирования частной собственности можно отнести и строгое целевое использование земли, и ограничение ее размеров, и строгий контроль со стороны государства за использованием земель и нарушениями земельного законодательства, и др.

Законодательством подтверждено право на пожизненное наследуемое владение земельными участками. Пожизненно наследуемое владение, можно сказать, почти то же самое, что и собственность. Разница здесь лишь в том, что земельные участки юридически не являются объектами купли-продажи, а остаются во владении пожизненно и наследуются. Но в республике есть, и будет продолжаться процесс скрытой торговли земельными участками. С экономической точки зрения земля как экономическая категория, определяющая отношение человека к ней, как к средству производства, может быть объектом собственности и коллектива людей и отдельного индивидуума.

Поэтому считается, что в Республике Дагестан можно безболезненно ввести частично частную собственность на землю на следующие категории: индивидуальное жилищное и дачное строительство, личное подсобное хозяйство и индивидуальное садоводство. Тем самым будет узаконен процесс скрытой торговли землей, и в бюджет республики поступят определенные средства от продажи земельных участков.

Литература

1. Агаев Г. Г., Мудуев Ш. С. и др. Земля в агроресурсном потенциале Дагестана. Махачкала, 2000 г.
2. Амиров С. А. Агропромышленный комплекс Дагестана, №№ 1—2 (24—25) Махачкала, 2010.

Шевень Л. Н.
старший преподаватель кафедры менеджмента,
ГОУ ВПО «Смоленский государственный университет»

Методологические подходы к оценке инновационного потенциала высшей школы

Аннотация. Методы оценки инновационного потенциала в высшей школе должны учитывать особенности его многопрофильной и специфической деятельности, а также организационно-правовой статус. К настоящему моменту не сложились общепринятые методики анализа инновационного потенциала вузов, в связи, с чем сложно говорить о том, что существует методика, которая бы получила статус внедренной и общепризнанной. Это затрудняет разработку научно обоснованных предложений и решений по активизации инновационной деятельности высших учебных заведений. В статье рассмотрены методические аспекты оценки инновационного потенциала в высшей школе Научно-исследовательская и технологическая деятельность. Субъекты, объекты, ресурсы научно-инновационной деятельности высшей школы. Формирование инновационного развития высшей школы.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал ВУЗа, научно-исследовательская и технологическая деятельность вуза.

Methodological approaches to evaluating innovative potential of higher education

The summary. Methods for evaluating innovation in higher education must take into account the peculiarities of its multidisciplinary and specific activity, as well as organizational and legal status. To date, no generally accepted method of analysis developed innovative capacity of universities in connection with what is difficult to say that there is a technique that would have received the status of the implemented and recognized. It is difficult to develop evidence-based proposals and solutions to enhance the innovation of higher education institutions. The article deals with methodological aspects of the assessment of innovation in Higher Education Research and technological activities. Subjects, objects, resources, research and innovation activities of high school. Forming of innovation development of higher education.

Keywords: innovation, Innovative potential of the university. Scientific research and technological activities of the university.

В современной мировой практике существует значительное число различных показателей, оценивающих уровень развития инновационного потенциала: начиная с оценки человеческого капитала, показателей, измеряющих знания, НТП, и заканчивая отдельными показателями фондового рынка. Различные международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающих уровень инновационного потенциала.

Прежде чем перейти к анализу существующих методик и выработке собственной методики оценки инновационного потенциала высшей школы рассмотрим наиболее значимые понятия из области инноватики, которые нам помогут внести ясность исследуемой проблемы.

Во-первых, существует множество подходов к определению инновации, инновационного потенциала, деятельности и т.д. Буквальный перевод английского слова «инновация» (*innovation*) означает введение новшества. Ю. Яковец под данным понятием понимает внедренный новый продукт или услуга, новый способ их производства, освоение нового рынка, изменение в организационной, коммерческой или управленческой деятельности ¹. Помимо упомянутого автора сходная трактовка понятия «инновация» присуща и другим западным исследователям: Э. Мэнсфилд ², Р. Фостер ³, Б. Твисс ⁴, М.Е. Портер ⁵, Р. Солоу ⁶ и др.

В данном исследовании мы поддерживаем автора Д.И Кокурина, который под инновационным потенциалом понимает способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал — это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу ⁷. Следовательно, под вузовским инновационным потенциалом автором статьи будет подразумеваться совокупность ресурсов, которые могут быть использованы для разворачивания инновационного процесса, а также готовность и способность высшей школы осуществлять или воспроизводить нововведение. Без сомнений инновационный по-

¹ Инновации: теория, механизм, государственное регулирование: Учебное пособие / Под ред. Ю. В. Яковца. М.: Издательство РАГС, 2004. С. 5.

² Менсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса / Э. Менсфилд. М.: Прогресс, 1970.

³ Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. М.: Прогресс, 1987.

⁴ Twiss B.C. Managing technological innovation / B.C. Twiss. Pitman, 1992.

⁵ Porter, M. Competitiveness Advantage of Nation / M. Porter // Harvard Business Review. March-April. 1990.

⁶ Solow R. On Theories of Unemployment / R. Solow // American Economic Review. 1980.

⁷ Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. М.: Экзамен, 2001. С. 126.

тенциал высшей школы характеризуется ресурсом инновационной деятельности, который включает: кадры ученых, материально-техническую базу, финансирование, научную информацию и информацию по инновациям, современные формы организации и управления инновационной деятельностью, научные школы, учреждения научного обслуживания (библиотеки, издательства и т. д.)⁸.

Далее обратимся к примерам, которые демонстрируют нам следующие системы показателей, по которым оценивается инновационный потенциал в российской и зарубежной практике:

1. Индекс научно-технического потенциала (Всемирный экономический форум) как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности. Согласно их методике экспертов, возможность достижения устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе в равной степени зависит от трех категорий переменных: макроэкономической среды, государственных институтов и технологии. В долгосрочном периоде рост экономики невозможен без НТП. Индекс инновационного потенциала рассчитывается на основе таких данных, как число патентов на 1 млн. населения; позиция страны по уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм; число пользователей Интернет на 10 000 человек и т.д.

2. Система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ⁹ используемая для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах Европейского Союза, а также сопоставление их с показателями США и Японии. Предложенная Директоратом по предпринимательству КЕС система инновационных показателей включает в себя 16 индикаторов, разделенных на четыре группы: человеческие ресурсы; генерация новых знаний; трансфер и использование знаний; финансирование инноваций, результаты инновационной деятельности. Оценка инновационного потенциала высшей школы по предложенной методике позволяет сопоставить успехи различных стран и определить области, которые требуют дополнительных усилий со стороны частных организаций и государства. Вместе с тем предложенные параметры не охватывают таких показателей, как инвестиции в человеческий капитал,

⁸ Демидов В. А. Региональная инновационная система: потенциал и тенденции развития [монография] / В. А. Демидов, Н. Н. Лебедева, О.С. Олейник. Волгоград: Из-во: ВолГУ, 2008.

⁹ European Innovation Scoreboard 2003 // European Commission. 2003. Nov. 2003.

возможности и качество образовательных систем, приобретение нового оборудования (новых технологий) и т.д.

3. Ежегодно публикуемые Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показатели, характеризующие уровень и динамику развития инновационного потенциала по развитым и отдельным развивающимся странам¹⁰. Представленные системы показателей направлены преимущественно на оценку инновационного потенциала развитых стран. В связи с этим они не учитывают ряда факторов, характерных для развивающихся рынков. Последние накладывают ограничения на стимулирование инновационной деятельности (например, уровень развитости инновационного законодательства, приоритеты государственных властей по вопросам инновационного развития и др.) В этом случае, помимо традиционных показателей, целесообразно рассчитывать ряд индикаторов, оценивающих результативность инновационных процессов, влияющих на социально-экономическое развитие. Например, такие, как доля инновационной деятельности, показатель социально-экономической полезности инноваций, доля инноваций в бюджете региона (страны) и т.д. Однако расчет и анализ таких показателей в отечественной практике ограничен как недостатком соответствующей информации (особенно в региональном разрезе), так и отсутствием собственно методики их расчета в разрезе основных составляющих инновационного потенциала. Отсутствует также научное обоснование необходимого и достаточного числа и состава показателей, оценивающих инновационный потенциал высшей школы¹¹. Поэтому нам представляется, что данным вопросам в условиях формирования глобального инновационного общества необходимо уделять больше внимания.

В настоящее время время руководством Российской Федерации затрагиваются вопросы модернизации системы образования, в частности высшей школы. Одним из приоритетных направлений этой реформы является выделение вузов-лидеров, которые должны стать локомотивами развития высшего образования в России.

Несомненно, и федеральные университеты и Национальные исследовательские университеты обладают значительным потенциалом, способным, при рациональном и эффективном его использовании, вывести их на мировой уровень и сделать локомотивами инновацион-

¹⁰ OECD Science, Technology and Industry Outlook. OECD, 2004.

¹¹ Шевченко И. В. Оценка инновационного потенциала национальной экономики / И. В. Шевченко, Е. Н. Александрова // Финансы и кредит. 2005. №33 (201). С. 10.

ного развития, как регионов, так и страны в целом. Тем не менее, на любой стадии развития вуза, важна оценка его потенциала: оценка слабых и сильных сторон по основным видам деятельности, выделение сфер, в которых вузы могут добиться наиболее высоких результатов. В настоящее время наиболее известными инструментами оценки результатов деятельности организаций высшего профессионального образования РФ являются аккредитация вузов и рейтинг высших учебных заведений.

Однако для того чтобы формировать программы целенаправленных изменений по всему спектру направлений работы высшего учебного заведения необходим специализированный инструмент. Таким инструментом, по нашему мнению, может стать оценка инновационного потенциала высшего учебного заведения. В отличие от уже существующих инструментов, предлагаемая автором методика является рабочим инструментом, позволяющим определять пути наиболее эффективной его реализации.

В основу данного инструментария положен методологический подход, предложенный известными томскими учеными: И.В. Краковецкой, Е. А. Монастырным, Н. О. Чистяковой¹², автором дополнена и уточнена система индикаторов и показателей оценки инновационного потенциала высшей школы, что позволяет провести наиболее полный его анализ, а также определить дополнительные резервы для реализации стратегии и концепции развития инновационной деятельности в учебном заведении. Разработана новая форма анализа оценки ее результатов.

Основными целями оценки научного потенциала ВУЗа являются:

- 1) определение сильных и слабых сторон основных элементов инновационного потенциала высшей школы;
- 2) анализ динамики количественных индикаторов инновационного потенциала;
- 3) оценка влияния крупных Федеральных (региональных) программ и проектов на изменение уровня развития инновационного потенциала высшей школы. Методологическую оценку инновационного потенциала высшей школы предлагается проводить по шести ключевым индикаторам (Таблица 1).

¹² Краковецкая И. В., Монастырный Е. А., Чистякова Н. О. Комплексная оценка потенциала университета как ключевого элемента инновационной системы региона // Инновации. № 2 (34). 2008. С. 216–220.

**Количественные индикаторы раздела анализа «Наука» оценки
инновационного потенциала вуза**

№	Индикаторы
1	<i>Уровень фундаментальных научных исследований</i>
2	<i>Уровень прикладных научных исследований</i>
3	<i>Состояние материально-технической базы фундаментальных и прикладных исследований</i>
4	<i>Квалификация научно-исследовательского коллектива</i>
5	<i>Подготовка кадров высшей научной квалификации</i>
6	<i>Международная Кооперация</i>

Важной отличительной особенностью предлагаемой методики оценки инновационного потенциала является комплексное графическое представление результатов, что дает возможность наглядно продемонстрировать сильные и слабые стороны основных направлений научной и инновационной деятельности вузов и динамику их развития. Для этих целей, автор предлагает использовать две формы презентации: «профиль раздела анализа» и «карта раздела анализа» основных направлений инновационной деятельности вузов. Под профилем, понимается комплексная оценка раздела, представленная в виде таблицы, которая включает в себя все индикаторы раздела с проставленными оценками (Рисунок 1).

Индикаторы	Оценка				
	1	2	3	4	5
Индикатор 1					●
Индикатор 2			●		
Индикатор 3				●	
Индикатор 4			●		
Индикатор 5	●				
Индикатор 6				●	

Рис. 1. Структура профиля раздела анализа «Наука»

Под «Картой раздела анализа» понимается комплексная оценка раздела анализа, представленная в виде таблицы, которая содержит в себе совокупность вузов, разделенных на определенные группы, в зависимости от изменения оценок ключевых индикаторов раздела анализа за исследуемый период времени (Рисунок 2).

ВУЗы	Оценка					
	Индикатор 1	Индикатор 2	Индикатор 3	Индикатор 4	Индикатор 5	Индикатор 6
ВУЗ 1						

Рис. 2. Структура карты раздела анализа «Наука»

В ходе оценки автор предлагает разделять высшие учебные заведения на три группы: 1) группа лидеров; 2) средняя группа; 3) группа аутсайдеров.

Представляется, что такой подход позволит выделять не одного лидера, а группу, то есть любой из исследуемых вузов может стать лидером в том или ином направлении, это могут быть фундаментальные или прикладные научные исследования, но в тоже время этот же ВУЗ по состоянию материально-технической базы может входить в группу аутсайдеров. Помимо этого, «Карта раздела анализа» даст возможность отслеживать динамику развития инновационной деятельности в высшей школе, в частности рост и снижение значений индикаторов по ключевым направлениям, что поможет выявить определенные тенденции в развитии научной деятельности высшего учебного заведения.

Таким образом, представленный методический инструментарий позволяет оперативно проводить оценку и предварительный анализ инновационного потенциала высшего учебного заведения, определять конкурентные преимущества и основные проблемы российской высшей школы.

Нами так же было замечено, что современная отечественная методология статистического анализа не совсем пригодна для оценки инновационного потенциала в частности в высшей школе и значит, для принятия обоснованных управленческих решений. Это во многом обусловлено нечеткостью понятийного аппарата, что вынуждает использовать для различных субъектов и стадий инновационной деятельности общие во всех случаях критерии продукта. Не может быть показателей, единых для всех стадий инновационного процесса, а, следовательно, единых для всех форм государственного участия в нем.

Таким образом, для адекватности оценки инновационного потенциала необходимо провести реформу статистики инноваций. Одним из ее направлений может быть разработка статистических форм, фиксирующих «разрыв» стадий инновационного цикла, т.е. промежуточные и конечные результаты с использованием соответствующих индикаторов (табл. 2)¹³.

Таблица 2

Признаки и индикаторы инновационной деятельности

Признаки	Индикаторы
Качественные	Появление нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, информации либо нового подхода к рыночным и социальным услугам, реализованным на рынке
Количественные	Минимальная доля затрат на исследования и разработки в себестоимости продукции. Предельный срок использования продукции. Научоемкость (отношение затрат на НИОКР к продажам) и др.
Сравнительные	Соответствие стандартам и лучшим отечественным и зарубежным образцам
Рыночные	Формирование нового сегмента рынка. Способность товара, услуги или технологии на коммерческую реализацию

Реформа статистики инноваций позволит повысить качество оценки инновационного потенциала не только в высшей школе, но и всех экономических систем.

Автор считает, что инновационный потенциал должен анализироваться как единство двух его основных характеристик: как совокупность ресурсов; и выражение результативности функционирования, особенно в аспекте влияния на экономику и общество в целом.

В основе инновационного потенциала высшей школы лежат совокупность научных знаний, инноваций, находящихся в различных стадиях научно-воспроизводственного цикла, протекающего в ней, неиспользуемые резервы техники, технологий, кадровых ресурсов и организации в действующем организме, а также нефункционирующие запасы новых технико-технологических средств, творческий потенциал научно-педагогического коллектива.

Подготовка инноваций для использования в воспроизводстве конкретных потребительских стоимостей осуществляется в ходе научно-

¹³ Ясин Е. Нерыночный сектор в экономике России / Е. Ясин. А. Пономаренко. А. Косыгина // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 119–120.

технических и инновационных процессов, длительность которых зависит от:

- изначальной формы, в которой находится новшество;
- наличия всех необходимых условий, включая инвестиционные, кадровые и предпринимательские ресурсы;
- полноценности существующего инновационного менеджмента.

Фактор времени предопределяет не только длительность трансформации знаний, но и обуславливает разную оценку инновационного потенциала в зависимости от различных тактических и стратегических целей.

Таким образом, выше изложенные результаты и рекомендации предложенной методики оценки инновационного потенциала могут быть использованы различными управленческими структурами в качестве информационно-аналитической базы для разработки эффективных стратегий развития высших учебных заведений на этапе формирования экономики, основанной на знаниях.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Балабанов В. С.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Ермакова Е. Е.
кандидат философских наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России

Аннотация. В статье дан системный анализ этапа развития малого предпринимательства в России и его инфраструктурных проблем и предложены рекомендации по их решению в целях формирования нового качества экономического роста.

Ключевые слова: малое предпринимательство, инновации, средний класс, креативный слой, инфраструктура, организационно-экономические, финансовые, институциональные, информационные, образовательные структурные компоненты деловой среды.

Development of an infrastructure of small business in Russia

The summary. In this article authors reveal a systematic analysis of small enterprises different stages of development in Russian Federation and its infrastructural problems and goals. Authors also propose us recommendations of solving them and forming new qualities of economic growth.

Keywords: innovations, infrastructure, creative minds persons, middle class, organisational, financial, institutional, informational and educational components of business environment and activity.

Малый бизнес России в последние годы развивается очень активно. Доля производства продукции и услуг малыми предприятиями составляет около 15% суммарных объемов производства всеми предприятиями страны. В начале 2010 г. насчитывалось 1150,4 тыс. предприятий. Число работающих на малых предприятиях составляет более 10,0 миллионов человек, а число работающих на крупных и средних предприя-

тиях более чем в 6 раз больше — 60,0 млн. чел. По данным общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», сегодня в нашей стране в сфере малого бизнеса заняты 18,7 млн. человек — четвертая часть всего трудоспособного населения страны. Оборот малого бизнеса составляет более 180 500,9 млрд. рублей. По темпам роста малый и средний бизнес является одной из самых динамично развивающихся сфер экономики России.

Половина зарегистрированных малых предприятий в России относится к сегменту оптовой и розничной торговли, 14,5% — это предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью, около 13% — обрабатывающие предприятия и 11% — строительные организации. Несмотря на мировой кризис ежегодный прирост количества малых предприятий в России составляет примерно 25 000.

Средняя численность работников на одно малое предприятие в России составляет 9 человек, причем больше всего их в строительстве (15 чел.) и в промышленности (14 чел.). Однако базы оценки состояния малого бизнеса в России и, например, в Европе и США существенно отличаются за счет того, что отечественный учет ориентируется на микропредприятия с численностью работников в 50 и менее человек, а западная статистика учитывает бизнес с персоналом до 250 работников. Более того, в России присутствует значительная «теневая» и, следовательно, не учитываемая статистикой часть малых предприятий, например, строительные бригады.

В настоящее время в России столь же огромен региональный разрыв в развитии предпринимательства по различным его аспектам: по сферам деятельности (превалирует розничная торговля, авто- и бытовой сервис), по объемам производства в предпринимательских структурах, по предпринимательским доходам, доходам от собственности.

В последующих таблицах данные представлены в порядке убывания значений.

Своеобразным измерителем развитости малого предпринимательства, делового климата и, прежде всего, доступности финансовых ресурсов, может служить величина предпринимательского дохода, позволяющая идентифицировать сектор малого предпринимательства как составляющую среднего класса, а, значит, долю сбережений/накоплений, возможности использования собственных средств для инвестирования и развития. Заметим, что в определении понятия «средний класс» значительное место занимают потребительские расходы, именно по ним можно судить о величине и структуре доходов соотносительно с различными социальными стандартами и нормативами, а также про-

Таблица 1

**Удельный вес предприятий в основных экономических показателях
в 2009 г. ¹ (в процентах)**

	Средние предприятия	Малые предприятия ¹⁾	Микро- предприятия
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)	4,2	21,7	9,6
Средняя численность внешних совместителей	2,3	43,2	25,4
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера	4,2	22,8	7,0
Оборот предприятий	4,4	24,5	11,7
Инвестиции в основной капитал ²⁾	2,8	4,4	1,2
Основные средства ³⁾	2,6	5,7	2,5
Оборотные активы ³⁾	4,4	24,4	16,0
Капитал и резервы ³⁾	1,5	12,0	9,6

¹⁾ Включая микропредприятия.

²⁾ От общего объема инвестиций в основной капитал, включающего инвестиции индивидуальных застройщиков, объемы инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

³⁾ По данным бухгалтерской отчетности.

Таблица 2

**Основные показатели деятельности малых предприятий
(без микропредприятий) по видам экономической деятельности
(на конец года) ²**

	Число малых предприятий по ВЭД		В процентах к итогу		Численность работников в процентах к итогу		Оборот малых предприятий в процентах к итогу	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Всего	227,8 тыс.	219,7 тыс.	100	100	100	100	100	100
<i>из них по видам экономической деятельности:</i>								
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	70,1 тыс.	65,5 тыс.	30,8	29,8	13,5	24,15	59,4	60,2

¹ Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2010

² Авторские расчеты на основании данных, представленных в: Россия в цифрах. М.: Росстат, 2011. – URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135075100641. – дата обращения 04 июня 2011 г. Электронная версия. С. 190–192; Российский статистический ежегодник – 2010. М.: Росстат. 2010. С. 369–370.

Продолжение таблицы

	Число малых предприятий по ВЭД		В процентах к итогу		Численность работников в процентах к итогу		Оборот малых предприятий в процентах к итогу	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	38,5 тыс.	38,4 тыс.	16,9	17,5	9,9	18,4	7,1	7,2
обрабатывающие производства	36,6 тыс.	35,3 тыс.	16,0	16,1	10,1	18,12	12,0	11,7
строительство	32,6 тыс.	30,9 тыс.	14,3	14,1	8,3	15,1	12,0	11,3
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	14,1 тыс.	13,4 тыс.	6,2	6,1	4,36	7,77	2,06	2,0
транспорт и связь	12,8 тыс.	12,6 тыс.	5,6	5,7	3,23	5,7	3,15	3,2
гостиницы и рестораны	8,2 тыс.	8,7 тыс.	3,6	3,9	2,0	3,9	1,48	1,5

Таблица 3

**Численность работников на малых предприятиях
(без микропредприятий) по видам экономической деятельности в 2010 г.³**

	ЭАН, тыс. человек	Занятые в частном секторе	Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)		Средняя численность внешних совместителей		Средняя численность работавших по договорам гражданско-правового характера	
			тыс. человек	в % к итогу	тыс. человек	в % к итогу	тыс. человек	в % к итогу
Всего	75658	38924,3	5562,9	100	253,8	100	200,2	100
из нее по видам экономической деятельности:								
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования		6921,0	1356,9	24,4	55,7	21,9	19,7	9,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг		3011,4	985,4	17,7	65,2	25,7	56,1	28,0
обрабатывающие производства		6002,5	1025,4	18,4	38,4	15,1	26,7	13,3
строительство		3044,3	831,0	14,9	35,4	13,9	42,3	21,1
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство		3803,2	450,3	8,1	5,9	2,3	11,3	5,7
транспорт и связь		3117,2	317,6	5,7	14,1	5,5	11,3	5,6
гостиницы и рестораны		735,2	219,0	3,9	7,7	3,0	7,3	3,7

³ Авторские расчеты на основании данных, представленных в: Россия в цифрах. М.: Росстат, 2011. – URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135075100641. – дата обращения 04 июня 2011 г. Электронная версия. С. 190–192; Российский статистический ежегодник – 2010. М.: Росстат. 2010. Стр. 191, а также авторские расчеты.

Таблица 4

**Основные показатели деятельности малых предприятий по субъектам
Российской Федерации в 2009 г.⁴**

	Число малых предприятий (на конец года), тыс.		Средняя численность работников ²⁾ , тыс. человек		Оборот малых предприятий, млрд. руб.	
	всего	в том числе микропредприятий	всего	в том числе на микро-предприятиях	всего	в том числе микропредприятий
Российская Федерация по округам:	1602,5	1374,7	11192,9	5005,9	16873,1	8067,2
Центральный ФО	474,4	401,2	3766,5	1975,9	6572,8	3800,5
г. Москва	207,9	183,0	1733,4	1325,1	3861,4	2875,7
Московская область	74,4	54,7	648,1	205,0	1260,7	365,6
Северо-Западный ФО	261,2	230,1	1359,1	623,3	2068,4	638,0
г. Санкт-Петербург	168,2	151,5	710,0	329,5	1216,7	235,4
Южный ФО	170,9	143,4	1220,1	430,7	1740,2	681,5
Краснодарский край	53,9	46,7	345,3	133,8	683,5	229,8
Ростовская область	46,6	39,3	296,1	90,2	399,1	137,8
Приволжский ФО	287,6	240,6	2305,6	945,7	2760,5	1188,4
Самарская область	46,4	41,3	247,1	104,4	484,9	262,5
Республика Татарстан	44,6	38,9	317,2	122,0	357,8	162,6
Нижегородская область	31,2	24,0	338,1	191,5	424,9	117,4
Республика Башкортостан	31,2	25,5	304,8	121,5	403,0	191,9
Уральский ФО	136,1	122,4	887,2	451,8	1717,3	922,5
Свердловская область	64,0	59,7	401,0	273,0	879,3	568,2
Тюменская область	36,1	32,0	239,5	95,2	476,5	190,5
Челябинская область	31,2	27,0	195,3	71,4	321,1	151,8
Сибирский ФО	207,0	181,4	1226,3	445,5	1502,2	639,0
Красноярский край	31,0	26,3	215,6	74,1	242,3	96,6
Новосибирская область	48,8	44,9	164,2	40,4	289,8	100,5
Дальневосточный ФО	65,3	55,7	428,1	133,1	511,8	197,3
Приморский край	26,4	23,4	110,2	34,0	150,6	61,3

¹⁾ Данные получены на основе выборочных обследований малых предприятий и микропредприятий.

²⁾ Включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.

гнозировать экономическое поведение данных субъектов хозяйственной жизни.

Итак, еще в докризисный период рассчитывать на вхождение в средний класс за счет доступа к предпринимательским доходам могли, не более 4–5% российских семей (данным выборочного обследования населения РидМиЖ, макроэкономические данные)⁵.

⁴ Российский статистический ежегодник – 2010. М.: Росстат. 2010. С. 369–370.

⁵ См.: Демоскоп Weekly: электронная версия бюллетеня @Население и общество@, № 381–382, 15–33 июня 2009 г. URL – <http://demoscope.ru/weekly/2009/0381/index.php>. – дата обращения 06 июня 2011 г.

Кризис 2008 года затронул интересы практически всех слоев населения, при этом подвергнув девальвации такой источник дохода, особенно характерный для малого предпринимательства и среднего класса — доходы от собственности. В России же он не дает возможности последовательно преодолевать весьма значительную социальную дифференциацию, увеличивать число экономически эффективных рабочих мест, том числе и посредством широкого развития малого бизнеса, хотя в стратегических документах правительства поставлена задача увеличить численность занятых в сфере предпринимательства до 50% к общему числу занятых.

В России можно назвать три основных группы проблем, в наибольшей мере сдерживающих развитие малого предпринимательства:

- организационные проблемы (трудности с юридическим оформлением и регистрацией предприятия, открытием счета в банке и др.);
- проблемы материально-технического обеспечения (нехватка или отсутствие производственных помещений, современного оборудования, низкая квалификация персонала, недостаточная защищенность деятельности предпринимателя, сложные отношения с местными органами власти и т. д.);
- материально-финансовые проблемы (затруднения в получении капитала для регистрации предприятия, в накоплении стартового капитала для обеспечения деятельности предприятия, в установлении связей с поставщиками сырья, недостаток опыта в сбыте продукции).

Малые предприятия — это повышенный риск ведения всей хозяйственно-финансовой деятельности. Если крупные предприятия могут резко увеличить свои доходы просто за счет перехода на массовый выпуск продукции, то предприятиям малого бизнеса надо рассчитывать на хозяйственную инициативу, ориентированную на узкие группы потребителей, находить выгодные формы сотрудничества с крупными предприятиями. В таких условиях предприятия малого бизнеса нуждаются в поддержке и защите со стороны государства как особый хозяйствующий субъект.

К экономическим трудностям малых предприятий относят: относительно низкую доходность, высокоинтенсивный труд работников, ограниченность внедрения новых технологий из-за нехватки собственных ресурсов, повышенный риск в конкурентной борьбе, сопровождающийся угрозами банкротства.

В соответствии с этими положениями и выработанными определенными стандартами в этой сфере экономической деятельности, считается нормальным наличие 35–70 единиц малых и средних предприятий на каждую 1000 жителей, сосредоточение в секторе малого предпринимательства 50–70% трудоспособного населения и производство 50–60% валового внутреннего продукта.

Государственные и региональные органы власти уделяют большое внимание и осуществляют определенные патерналистские действия в отношении развития малого бизнеса. Поэтому за последние несколько лет государственная политика России и отдельных ее регионов в сфере малого бизнеса заметно изменилась. На смену частным мероприятиям по его поддержке пришли комплексные программы, ориентированные на решение проблем становления и развития малого предпринимательства как особой сферы экономической жизни общества.

Однако такая постановка вопроса имеет и отрицательные последствия: заниматься ими начинают по остаточному принципу, более того, региональные программы содействия лишь копируют федеральные документы, слабо отражая как специфику регионов, что действительно содействовало бы развитию малого и среднего предпринимательства, позволяло бы создавать и новые крупные компании, тем самым, формируя новые «точки роста» на основе развития конкуренции на региональных рынках, и содействуя перетоку ресурсов.

Решение проблем развития малого и среднего предпринимательства должно иметь приоритетное развитие именно на региональном уровне, что позволит осуществлять модернизацию экономики предметно и способствовать снижению дифференциации в развитии.

Стратегическими целями в сфере малого предпринимательства являются существенное увеличение его доли в валовом региональном продукте и доходах бюджетов всех уровней, содействие созданию новых рабочих мест, внедрение инновационных и наукоемких технологий. Целью является также укрепление положительного имиджа малого предпринимателя в глазах общества, консолидация бизнес-сообщества и создание системной стратегии, которая включает в себя полную защиту и поддержку законных интересов предпринимателей. Сегодня всей России нужны образцы успешного развития регионального малого предпринимательства.

Системное значение имеет развитие инфраструктуры малого и среднего предпринимательства и, следовательно, повышение эффективности решения задач 1) организационно-экономического, 2) финансово-

го, 3) информационного и 4) социального характера. Механизма реализации этих задач является государственная поддержка, частно-государственное партнерство, развитие саморегулирования, в частности саморегулирующих, некоммерческих, организаций, содействующих решению инфраструктурных и инновационных проблем, и создание интегрированных структур.

В диверсификации структуры экономики исключительная роль отводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы. Важное место занимает согласование мероприятий, содержащихся в программе диверсификации и в государственных программах развития малого предпринимательства, прежде всего, на региональном уровне.

Высоки, особенно в регионах, административные барьеры для развития предпринимательства. Но суть здесь в другом: в отсутствии условий и, прежде всего, экономических, собственно, чем и должно реально заниматься государство. Кроме того, именно в развитии малого бизнеса слабо заинтересованы те структуры, которые не только превосходит малый бизнес по масштабам, но для которых этот бизнес может являться значительным клиентом по численности, способствовать развитию собственных видов деятельности и расширению ареала регионального присутствия. Поводы же для административных барьеров возникают из-за отсутствия экономической среды для развития малого бизнеса. В постиндустриальных странах наличие этой среды позволяет малому и среднему бизнесу делегировать функции по преодолению административных барьеров более мощным структурам (банкам, осуществляющим кредитование и услуги факторинга; страховым компаниям, страхующим основные риски; лизинговым компаниям, обеспечивающим доступ к дорогостоящим движимым материальным активам; владельцам недвижимости, сдающим в аренду помещения; крупным оптовым сетям, закупающим продукцию у предпринимателей и производящим услуги и товары для организации малого бизнеса). У нас же все эти формы пока не развиты.

Наличие инфраструктурной среды, особенно кластерного характера, позволяет малому и среднему предпринимательству перераспределять риски более мощным структурам: крупному бизнесу, банкам, осуществляющим кредитование и услуги факторинга; страховым компаниям, страхующим основные риски; лизинговым компаниям, обеспечивающим доступ к дорогостоящим движимым материальным активам; владельцам недвижимости, сдающим в аренду помещения; крупным оптовым сетям, закупающим продукцию у предпринимателей и производящим услуги и товары для организации малого бизнеса).

Обращаясь к опыту развитых стран можно отметить, что для них свойственно разнообразие элементов, формирующих инфраструктуру малого бизнеса, а также множество схем их построения и взаимодействия. Успешно функционируют системы однородных элементов инфраструктуры (агентства, центры, технопарки) в рамках целостной общегосударственной или международной сети. Например, в рамках Европейского Союза (далее – ЕС) создана единая сеть инновационных предпринимательских центров, что позволяет применять единые информационные банки, методики и сходные требования к отбираемым предпринимательским проектам, эффективно использовать финансовые ресурсы, распределяемые в рамках программ ЕС.

Во многих странах в последнее время активизировался процесс централизации и концентрации объектов поддержки малого бизнеса путем сосредоточения в одном месте (под одной крышей) различных организаций, где можно получить весь набор услуг, предоставляемых предпринимателям.

В рамках ЕС создана также сеть исследовательских институтов по проблемам малого бизнеса, объединяющие институты двенадцати стран. К основным целям этих организаций относятся объективная оценка явлений, происходящих в секторе малого предпринимательства, и разработка рекомендаций для властных структур и финансово-экономических институтов по созданию условий, наиболее благоприятствующих развитию малого бизнеса.

В нашей стране все еще ощущается недостаток в разработке законодательных инициатив, направленных на упрощение административных процедур осуществления предпринимательской деятельности, устранение избыточного государственного регулирования в сфере лицензирования, контроля (надзора), сертификации продукции; упрощение доступа субъектов малого предпринимательства к электросетям путем открытия информации о свободных мощностях, установления низких фиксированных цен для присоединения к энергомощностям и электросетям,

Аналогичны проблемы и с доступом к недвижимому имуществу, особенно региональному и муниципальному: недостаточность преференций при выкупе арендуемого государственного и муниципального имущества, высокие ставки по аренде нежилых помещений и земельных участков, находящихся в федеральной, региональной и муниципальной собственности.

Дефицит средств для инвестиций – ключевая проблема развития практически каждого малого предприятия. Наиболее доступным источником развития для подавляющего большинства малых предприя-

тий пока еще остаются внутренние ресурсы, лишь четверть субъектов малого предпринимательства пользуется внешними источниками. При этом поддержка субъектов малого предпринимательства оказывается в основном не напрямую, а преимущественно через кредитно-финансовые организации.

Институтами финансовой инфраструктуры, являются государственные и общественные организации, включая целевые фонды поддержки малого предпринимательства, содействующие обеспечению благоприятного финансового климата функционирования малых предприятий. В целом участие государства на рынке кредитования малого предпринимательства незначительно – только 1,5% кредитов предоставляется под государственные гарантии. Настоятельна потребность в увеличении финансирования программ Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере

В то же время в таком институте финансовой инфраструктуры малого бизнеса, как банки, накоплены большие ресурсы, однако, пока малый бизнес не в состоянии переключить на себя основные финансовые потоки. Сложившаяся банковская практика показывает, что кредитные ресурсы, которые могут быть предоставлены коммерческими банками на финансирование предпринимательских проектов малого бизнеса при наличии гарантийного обеспечения в среднем в 2-3 раза могут превышать объём средств, выделяемых республикой по гарантийным программам и в частности через недавно созданный гарантийный фонд.

Несмотря на достаточно большое количество предлагаемых малыми предпринимателями перспективных для финансирования проектов, они не представляют для потенциального инвестора достаточный интерес, что происходит по следующим причинам:

- неудовлетворительное качество подготовки бизнес-планов;
- отсутствие залогов (или гарантий);
- неоптимальные схемы реализации проектов;
- отсутствие у предприятий информации о потенциальных источниках и технологиях финансирования;
- отсутствие необходимых финансово-экономических знаний.

До настоящего времени практически незадействованным в деятельности малых предприятий остается такой институт финансовой инфраструктуры как страховые компании, хотя государство через программы возмещения части ставок по кредитным договорам компенсирует часть страховых взносов по договорам страхования субъектов малого предпринимательства.

Использование механизма страхования позволяет не только компенсировать потери малого предприятия при возникновении неблагоприятных обстоятельств, но и инвестировать часть страховых резервов в развитие малого бизнеса. И большинство страховых компаний относят рынок страхования малых предприятий к перспективным.

Совершенствование страхования малого бизнеса должно осуществляться в направлении создания стандартизированного, типового страхового продукта, удовлетворяющего основные требования малого бизнеса к страхованию – страховое покрытие с оптимальным соотношением объема покрытия и цены. низкой страховой культуры малых предприятий, недоверия к институту страхования как таковому, высокой стоимости для них страховых услуг из-за многообразных рисков в их деятельности и высокой стоимости оценки рисков представителем страховой компании;

- невозможность организовать деятельность квалифицированного специалиста по управлению рисками в условиях малого предприятия;
- значительной мобильности малого бизнеса, что не стимулирует создание долгосрочной страховой защиты.

Кредитование предприятий малого бизнеса российскими коммерческими банками, в значительной мере сдерживается из-за повышенных рисков, связанных со спецификой малого бизнеса как формы хозяйственной деятельности. Одной из актуальнейших проблем отсутствие такого стандартного залога, как, скажем, земля или недвижимость. Урегулирование этой проблемы возможно путем предоставления возможности получения кредита под залог товарных запасов и дебиторской задолженности. Фактически в этих случаях малому предприятию вообще. Поэтому возможности получить финансирование значительно расширяются. Кроме того, при получении кредита в совокупности со страхованием кредитных рисков заемщика сумма кредита здесь значительно повышается.

Практика показывает, что во многих банках, несмотря на высокую актуальность проблемы обеспечения возвратности кредитов, особенно, при кредитовании малых предприятий, которые чаще подвержены банкротству, все еще недостаточное внимание уделяется вопросам построения системы управления кредитным риском. Здесь также возможно развитие частно-государственного партнерства посредством разработки и внедрения национальных стандартов деятельности микрофинансовых организаций; формирование региональных фондов поручительств (гарантийных фондов); внедрение практики выдачи гарантий по банковским кредитам микрофинансовых организаций.

Помимо многообразных рисков и значительной мобильности малого предпринимательства, что не стимулирует создание долгосрочной страховой защиты, и, соответственно, высокой стоимости страховых услуг, имеются и институциональные барьеры повышению качества взаимодействия финансовых структур и субъектов малого предпринимательства: невысокая страховая культура малых предприятий, и, как следствие, недоверие к институту страхования как таковому, а также невозможность организовать деятельность квалифицированного специалиста по управлению рисками в условиях малого предприятия.

Это еще раз подчеркивает настоятельную необходимость повышения уровня кадрового, образовательного и информационного обеспечения деятельности субъектов малого предпринимательства.

Функции информационного обеспечения предпринимательских структур в регионах выполняют информационные центры Торгово-промышленной палаты России, Госкомсвязи России, Минобрнауки России, учебно-деловые центры Морозовского проекта, а также Российская ассоциация развития малого предпринимательства (РАРМП), пространства для малого предпринимательства и функции информационного региональные агентства поддержки малого бизнеса и ряд других коммерческих, общественных и научных организаций. Система информационного обеспечения малого предпринимательства как составная часть инфраструктуры малого предпринимательства сможет обеспечить координацию и кооперацию в формировании интегрированных информационных ресурсов в интересах малого предпринимательства.

Особое внимание с позиций реализации инновационного потенциала данного вида предпринимательства следует уделять научно-техническому обеспечению, включающему и учебно-методическое обеспечение развития. Современный период характеризуется усложнением макросреды бизнеса в России в целом. Теперь предпринимателю уже недостаточно просто хорошо знать особенности налогового законодательства, таможенных правил или тонкости бухгалтерского учета. Для большей части предпринимателей в качестве основной проблемы стали анализ конъюнктуры рынка, стратегическое планирование деятельности, поиск инвесторов и прочие, т.е. вопросы, связанные с эффективным управлением. Именно в этот период качественное бизнес-образование (развитие системы дополнительного, в том числе дистанционного, образования) обеспечивающее переподготовку и повышение квалификации специалистов для сферы малого предпринимательства, и управленческое и финансовое консультирование становятся важнейшими составляющими успеха.

В России в настоящее время наряду с традиционными типами учебных заведений появились и новые. Это в первую очередь такие государственные формы, как учебные центры федеральной и муниципальных служб занятости, дистанционные формы обучения (в т. ч. через СМИ), региональные социально-деловые центры и др. Динамично развивается негосударственный сектор — учебные центры, школы бизнеса, агентства развития и поддержки малого и среднего бизнеса, центры поддержки предпринимательства, учебно-деловые центры, бизнес-инкубаторы по подготовке предпринимателей и оказанию других видов поддержки малым предприятиям.

Рынок образовательных услуг в этой области состоит сейчас из следующих сегментов:

- программы, ориентируемые непосредственно на малый бизнес и нацеленные на различные этапы предпринимательской деятельности;
- программы, направленные на развитие среды и политики поддержки малого бизнеса;
- государственные программы, разрабатываемые в качестве базовых специально для средних, высших и даже начальных образовательных учреждений.

Наиболее важными в настоящее время являются программы, ориентируемые непосредственно на малый бизнес и нацеленные на различные этапы предпринимательской деятельности, т.к. они рассчитаны на тех людей, кто непосредственно занимается малым бизнесом и постоянно сталкивается с проблемами его развития.

Инвестиционная активность малого предпринимательства имеет и специфическую составляющую в мотивации: оно ориентировано на продуктивную модель экономического роста как средства жизнеобеспечения и повышения финансовой устойчивости (стабильность диверсифицированных доходов). Особенно привлекательными будут вложения, результат которых повысит жизненный уровень субъектов малого предпринимательства не только за счет доходов в денежной и/или натуральной формах, но и позволит решать на ином уровне вопросы образования, здравоохранения, обеспеченности жильем, инфраструктурные проблемы, обеспечивающие и мобильность как условие повышения качества жизни. Перечисленное отнюдь не исключает организацию новаторского производства. Такая мотивация позволяет увязывать развитие предпринимательства и формирование не только среднего класса как доходного слоя, но и как креативного класса, что соответствует социально-экономической сути предпринимательства.

Социальная ориентированность инноваций на повышение качества жизни и расширение возможностей граждан обуславливает новые приоритеты инновационной деятельности и политики.

Рост деловой активности и частных инвестиций требует не только изменения макроэкономических параметров и направлений экономической политики, но и обновления социальной политики. Последняя, наряду с традиционными задачами, должна полнее учитывать интересы слоев населения, занятых в малом и среднем предпринимательстве, высокопрофессиональных групп; создавать комфортные условия для реализации их креативного потенциала, за счет соответствующих доходов, которые при имеющихся социальных установках позволяли бы выбирать модели трудового поведения и потребления.

Лишь системное и последовательное решение перечисленных задач позволит российской экономике перейти к новому качеству экономического роста.

Климонтова Н. В.
соискатель,
ОУП ВПО «Академия труда
и социальных отношений»

Роль стимулирования персонала в повышении мотивации труда работников

Аннотация. В статье рассматривается роль стимулирования как фактора материальной мотивации персонала, необходимого для эффективной работы компании. Рассмотрены основные материальные факторы, влияющие на эффективность труда работников.

Ключевые слова: стимулирование, материальная мотивация, мотивы, стимулы, потребности, вознаграждения, повременно-премиальная система оплаты труд.

Role of stimulation of the personnel in increase of motivation of work of workers

The summary. The article concerns various components of material motivation. It focuses on main material incentives which impact efficiency of labour.

Keywords: stimulation, material motivation, motive, stimulus, necessity, compensation.

Стимулирование труда – это, комплекс мер, применяемых со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников¹. Оно является средством удовлетворения конкретных потребностей работников, по большей части материальных. Одновременно оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую работнику реализовать себя как личность и работника одновременно.

Стимулирование играет очень большую роль в формировании мотивации персонала и повышении эффективности труда работников.

На рисунке 1 показана общая схема стимулирования персонала.

Стимул это внешнее воздействие на работника с целью побуждения его к эффективной деятельности. В стимуле заложен определенный дуализм, состоящий в том, что с одной стороны, с позиций администрации предприятия, он является инструментом достижения цели (повышения производительности труда работников, качества выполняемой ими работы и др.), с другой стороны, с позиций работника,

¹ Шапиро С. А. Социально-экономические аспекты трудовой деятельности. Монография. М.:ИД «АТИСО», 2011. С.122.



Рис. 1. Виды стимулирования персонала

стимул является возможностью получения дополнительных благ (позитивный стимул) или возможностью их утраты (негативный стимул). В связи с этим можно выделить позитивное стимулирование (возможность обладания чем-либо, достижения чего-нибудь) и негативное стимулирование (возможность утраты какого-либо блага, дающего возможность удовлетворения актуальной потребности).

Когда стимулы проходят через психику и сознание людей и преобразуются ими, они становятся внутренними побудительными причинами или мотивами поведения работника. Мотивы это осознанные стимулы. Поэтому стимулирующее воздействие на персонал направлено преимущественно на активизацию функционирования работников предприятия, и является тактикой решения операционных проблем, стоящих перед организацией, а мотивирующее воздействие — на активизацию профессионально-личностного развития работников, и направлено на решение стратегической задачи повышения эффективности труда работника в долгосрочной перспективе.

На практике необходимо применение механизмов сочетания мотивов и стимулов труда.

Стимулы могут быть **материальными и нематериальными.**

К первой группе относятся денежные (заработная плата, премии и т.д.) и неденежные (путевки, бесплатное лечение, транспортные расходы и др.). Ко второй группе стимулов можно отнести: социальные (престижность труда, возможность профессионального и служебного роста), моральные (уважение со стороны окружающих, награды) и творческие (возможность самосовершенствования и самореализации).

Существуют определенные требования к организации стимулирования труда. Это комплексность, дифференцированность, гибкость и оперативность.

Комплексность подразумевает единство моральных и материальных, коллективных и индивидуальных стимулов, значение которых зависит от системы подходов к управлению персоналом, опыта и традиций предприятия.

Дифференцированность означает индивидуальный подход к стимулированию разных слоев и групп работников. Известно, что подходы к обеспеченным и малообеспеченным работникам должны существенно отличаться. Различными должны быть и подходы к квалифицированным и молодым работникам.

Гибкость и оперативность проявляются в постоянном пересмотре стимулов в зависимости от изменений, происходящих в обществе и коллективе.

Стимулирование базируется на определенных **принципах**. К ним относятся:

1. Доступность. Каждый стимул должен быть доступен для всех работников. Условия стимулирования должны быть понятными и демократичными.

2. Ощутимость. Существует некий порог действенности стимула, который существенно различается в разных коллективах. Это необходимо учитывать при определении нижнего порога стимула.

3. Постепенность. Материальные стимулы подвержены постоянной коррекции в сторону повышения, что необходимо учитывать, однако резко завышенное вознаграждение, не подтвержденное впоследствии, отрицательно скажется на мотивации работника в связи с формированием ожидания повышенного вознаграждения и возникновением нового нижнего порога стимула, который устраивал бы работника.

4. Минимизация разрыва между результатом труда и его оплатой. Например, переход на еженедельную оплату труда. Соблюдение этого принципа позволяет снизить уровень вознаграждения, т.к. действует принцип «Лучше меньше, но сразу». Учащение вознаграждения, его четкая связь с результатом труда — это сильный мотиватор.

5. Сочетание позитивных и негативных стимулов. Необходимо их разумное сочетание. В экономически развитых странах преобладает переход от антистимулов (страх перед потерей работы, голодом, штрафами) к стимулам. Это зависит от традиций сложившихся в обществе, коллективе, взглядов, нравов.

Основными формами стимулирования работников являются материальное вознаграждение и дополнительные стимулы. Основой материального вознаграждения является заработная плата работника.

Заработная плата – важнейшая часть системы оплаты и стимулирования труда, один из инструментов воздействия на эффективность труда работника. Это вершина айсберга системы стимулирования персонала любой компании, но при этом заработная плата в большинстве случаев не превышает 70% дохода работника. Среди форм материального стимулирования кроме заработной платы можно отнести бонусы. Бонусы заменяют во многих случаях тринадцатую зарплату. Бонусам предшествует оценка или аттестация персонала. В некоторых организациях бонусы, составляют 20% дохода сотрудника в год.

К денежным стимулам относятся такие основные формы, как оплата транспортных расходов, скидки на покупку товаров и услуг, производимых фирмами, на которых работают люди, медицинское обслуживание, страхование жизни, оплата временной нетрудоспособности, отпуск, пенсии и некоторые другие. Они, как правило, являются элементами социальной политики организации, не только увеличивая уровень благосостояния работников организации, но и повышая имидж компании как работодателя в глазах ее сотрудников.

Как уже было отмечено, решающую роль в системе стимулирования работников играет заработная плата, которая должна быть фактором повышения мотивации работников, что происходит не всегда.

Заработная плата представляет собой компенсацию трудового вклада работников в деятельность фирмы. Она является мотивирующим фактором если:

- она однозначно связана с результатами выполненной работы (сдельная);
- работник не сталкивается с отрицательными явлениями, более весомыми, чем преимущества заработной платы (физические перегрузки, негативные оценки окружающих);
- заработная плата тесно связана с произведенной работой во времени (не должно быть длительных промежутков между выполнением работы и ее оплатой);

- заработная плата реально, а не символически, увеличивает доход работника.

Задачи организации системы оплаты труда в фирме состоят в дифференциации размеров заработной платы, которая с одной стороны должна мотивировать работников к эффективному труду, а с другой — быть экономически оправданной соответственно ценности результатов их работы.

Важным фактором для определения базовой оплаты труда является его оценка.

По методике Международной Организации Труда, разработанной в 1950 году различают следующие характеристики труда: нервно-психические и физические нагрузки; квалификацию; ответственность за средства труда, результаты процесса труда и безопасность, влияние на работника факторов окружающей среды.

Существуют тарифные и бестарифные модели базовой оплаты труда. Тарифные определяют базовую оплату по принятой на централизованных или локальных уровнях системе тарифных соглашений. Бестарифные — представляют собой индивидуальные разработки отдельных компаний.

В структуру вознаграждения работников фирмы, компенсирующего их трудовой вклад, могут входить следующие компоненты:

- базовая оплата по тарифным ставкам и окладам, которая устанавливается на основе тарифных договоров с учетом тяжести, содержания, ответственности условий труда, рыночной конъюнктуры и других факторов.
- доплаты и компенсации за условия и тяжесть труда;
- рыночная компонента, в которой отражается соотношение спроса и предложения на труд данного вида;
- надбавки и премии за результативность труда;
- социальные выплаты;
- дивиденды.

Первые три компонента имеют фиксированный характер, определяемый трудовым договором, остальные — переменный, т.к. зависят от возможностей и мотивационной политики фирмы.

Оплата труда, как правило, не реализуется в виде основного оклада, так как тогда она не будет выполнять свою мотивирующую функцию. Поэтому существует ряд форм реализации заработной платы.

Традиционные формы оплаты труда характеризуются соотношением между затратами рабочего времени, производительностью труда

и величиной заработка. Различают две основные формы заработной платы **сдельную и повременную**. При сдельной, размер денежного вознаграждения определяется пропорционально объему выполненной работы. При повременной – уровень оплаты связывается с продолжительностью затраченного времени на работу. На основе этих форм создаются различные варианты и комбинации оплаты труда.

Инновационным подходом является внедрение форм оплаты труда за поливалентную квалификацию. Уровень оплаты определяется знаниями и умениями работников, разнообразием их профессиональных навыков. В ее основе – средняя почасовая оплата труда, которая может быть увеличена в соответствии с повышением квалификации работником, как при выполнении основных обязанностей, так и при освоении других видов деятельности. Для осуществления этой формы необходимо предоставить работникам возможности для подготовки и повышения квалификации, а также определить методы объективной оценки уровня их квалификации.

Упомянутые формы оплаты труда в различных комбинациях образуют несколько систем оплаты труда ².

1. Простая повременная система оплаты труда. Используется на тех предприятиях, где трудно измерить и контролировать качество и количество труда, или где производительность труда далека от критической. **Преимуществами** системы являются простота, легкость реализации, легкость начисления, обеспечение хороших отношений между работниками. Базируется на тарифных ставках и разрядах работников. **Недостатками** являются низкий уровень стимулирования, терпимость к плохим производственным показателям.

2. Сдельная система оплаты труда. Используется для специфических видов работ, при высоком уровне денежного вознаграждения за работу. **Преимуществами** являются непосредственная связь вознаграждения с результатами труда, стимулирование к высокой производительности труда, дух соревнования между работниками. **Недостатками** являются возможность возникновения конфликтных ситуаций и недовольства, если не будет гарантирован минимальный доход, удовлетворяющий материальные потребности всех работников коллектива.

3. Ставка + надбавка за высокие индивидуальные результаты (в виде премий, комиссионных и т.п.). Используется на тех предприятиях, где результаты труда можно измерить, а деньги являются основным мотиватором, система оплаты труда принимается работниками и понятна им. **Преимуществами** системы являются высокий уровень мотивации

² Шапиро С. А. Основы трудовой мотивации. М.: КноРус, 2011. С. 149.

труда, так как результаты труда непосредственно связаны с вознаграждением, система способствует росту производства. **Недостатками** являются сложность в использовании, возможность возникновения конфликтов, не способствует росту групповой отдачи.

4. Ставка + надбавка на группу (за высокие показатели работы бригады, цеха, отдела). Используется в условиях, где трудно определить индивидуальные показатели и где хороший социально-психологический климат в рабочих группах. **Преимуществами** является хорошая мотивация труда при условии, что связь между затраченными усилиями и надбавкой воспринимается на индивидуальном уровне. **Недостатками** являются сложности в использовании из-за неравных индивидуальных усилий, что может вызвать нескритичность к слабым показателям.

5. Ставка + надбавка по результатам работы всей фирмы (на основе общекорпоративного критерия). Используется в условиях хорошего психологического климата в отношениях администрации и работников, стимулирующего сотрудничество. **Преимуществами** являются обеспечение перемен, способствующее более широкому вовлечению работников в дела фирмы. **Недостатками** является нечеткая связь между индивидуальным вкладом каждого работника и вознаграждением, возможно влияние неучтенных факторов, способствующих возникновению межгрупповых и межличностных конфликтов.

6. Премияльная надбавка в соответствии с заслугами работника. Исчисляется по единой методике (на основе трудового стажа или рейтинга). Используется в тех случаях, когда возникают трудности с оценкой конечного результата или в ситуациях, когда на конечный результат оказывают воздействие множественные факторы. **Преимущества:** стимулирует не только производственные, но и другие значимые показатели, способствует взаимодействию между работниками. **Недостатки:** трудно сформулировать общую методику, которая обеспечит сопоставимость неоднородных случаев, велика вероятность субъективной оценки заслуг работника.

7. Участие в прибылях в соответствии с оценками финансовых показателей фирмы. Используется на тех фирмах, где публикуются показатели финансовой деятельности, и имеется участие работников в делах фирмы. **Преимущества:** обеспечивает причастность работников к делам фирмы, вознаграждение оказывается связанным с конъюнктурой рынка. **Недостатки:** не существует четкой связи между вознаграждением и индивидуальным вкладом работника, вознаграждение зависит от факторов, на которые работники не могут влиять (факторы внешней среды).

Каждая система оплаты труда имеет свои особенности, преимущества и недостатки. Это означает, что выбор нельзя рассматривать изолированно от остальных направлений работы с персоналом предприятия. Это касается построения работ (работа в группах или на индивидуальном уровне), обучения, подготовки кадров, профессионального продвижения персонала фирмы и других. Основными принципами, используемыми для усиления мотивирующей функции оплаты труда являются следующие:

- сдельная оплата труда;
- индивидуальная оплата по результатам труда;
- оплата результатов труда группы;
- общефирменное стимулирование;
- оплата по заслугам;
- участие в прибылях и доходах фирмы

Таким образом, анализ форм и видов стимулирования трудовой деятельности работников показывает, что мотивация работников, а следовательно, эффективность их труда, в первую очередь повышается за счет достойной оплаты, соответствующей уровню удовлетворения базовых мотивационных потребностей.

Литература

1. Управление персоналом организации. Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Шапиро С. А., Социально-экономические аспекты трудовой деятельности. Монография. М.:ИД «АТИСО», 2011.

Николашин В. Н.
кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма,
Московский государственный
институт индустрии туризма

Развитие экотуризма на основе индивидуального предпринимательства в сельской местности

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы, сложности и перспективы развития индивидуального предпринимательства в сельской местности для экологического туризма. Возможности и специфика использования природных объектов в сельском экологическом туризме.

Ключевые слова: сельский туризм, экологический туризм, индивидуальный предприниматель, сельская местность.

Development of ecotourism on the basis of individual entrepreneurship in countryside

The summary. This article discusses the problems of and prospects for development of private entrepreneurship in rural areas for eco-tourism. Features and specificity of natural objects in the rural eco-tourism.

Keywords: rural tourism, ecotourism, the individual entrepreneur, the countryside.

Современное состояние экономического развития территорий России ставит на повестку дня проблему поиска новых форм хозяйствования, учитывающих интересы как производителей, так и потребителей продукции. Одной из таких форм выступает индивидуальное предпринимательство. В развитии этого сектора экономики заинтересованы все слои населения. Дополняя другие формы хозяйствования, малый бизнес составляет основу формирования экономической пирамиды, позволяющей обеспечить занятость значительной части населения.

Практика развитых государств свидетельствует, что сектор малого бизнеса характеризуется многообразием типов предприятий, процессов и методов производства.

Особый интерес представляет развитие малого туристского бизнеса в сельской местности, получившее широкое распространение в Венгрии, Чехии, Польше, Словакии, Великобритании. Возможность удовлетворения рекреационных потребностей населения, проживающего в условиях урбанизированной среды, в районах со сложной эко-

логической ситуацией, обусловило заметный интерес к сельскому зеленому туризму, одному из альтернативных видов отдыха.

В результате развития сельского экологического туризма горожане имеют возможность получить здоровый отдых по вполне приемлемым ценам, а сельские жители — возможность более эффективно использовать свой жилой фонд, реализовать часть произведенной сельхозпродукции прямо на месте. Экономическая актуальность данного вида малого бизнеса в сельской местности заключается в возможности решения проблемы занятости как сельского (в качестве создателей туристического продукта), так и городского населения, расширения связей между городом и селом, сближения уровней их социально-экономического развития.

В связи с этим важным механизмом развития сельского экологического туризма в пределах конкретной территории с последующим принятием управленческого решения является анализ предпосылок реализации данного вида хозяйственной деятельности.

Настоящий этап туристского развития сельской местности делает акцент на природных и культурно-исторических особенностях территории, а также социальных чертах, не только для обеспечения плановой поддержки экономического развития, но и для ориентации региона на выгодные позиции в системе туристского рынка с помощью отличительных черт местного туристского продукта. Вышеуказанные аспекты, на наш взгляд, являются основополагающими в процессе обоснования перспектив развития данного вида малого бизнеса.

Природно-экологический блок предпосылок формирования сельского экологического туризма составляют: природные условия, природные ресурсы, природоохраняемые территории, специфика экологического потенциала территории.

В системе природно-ресурсного потенциала, определяющего своеобразие туристского продукта в сельской местности по принадлежности к тем или иным сферам географической оболочки, выделяют водные, земельные, биологические, бальнеологические, пляжные ресурсы [2].

Следует отметить, что в связи с развитием науки всё большее количество природных условий получает экономическую оценку и переходит в разряд природных ресурсов. Наиболее актуален этот аспект для климатических ресурсов, которые в случае комфортности создают такой специфический, интегральный ресурс конкретной местности, как привлекательность.

Важной особенностью перечисленных видов ресурсов следует считать их доступность, также повышающую степень аттрактивности конкретной местности.

Наличие различных природных ресурсов на территории даёт возможность их комплексного использования, например, сочетание таких видов деятельности, как охота, рыбалка, сбор грибов, ягод, лекарственных растений одновременно, что, безусловно, повышает социально-экономический эффект от их использования.

Зарубежный опыт свидетельствует об экономической целесообразности использования в системе сельского экологического туризма природных ресурсов природоохраняемых территорий, в числе которых выделяются биосферные заповедники, национальные парки, региональные ландшафтные парки [3].

Важной чертой вышеперечисленных территорий является территориальная концентрация на небольшой по площади местности природно-ресурсного потенциала и его рационального использования в сочетании с культурно-воспитательными мероприятиями, способствующими воспитанию природоохранного мировоззрения [1].

Совершенно очевидно, что в условиях рыночной экономики необходим обязательный учёт специфики территории, её своеобразия с точки зрения получения максимального эколого-социально-экономического эффекта от её использования. Игнорирование данного аспекта может привести к нарушению предельно допустимого уровня эксплуатации территории, обусловленного её природно-ресурсным потенциалом, что, в свою очередь, рано или поздно приведет к масштабному социально-экономическому ущербу, размер которого может превысить размер полученного экономического результата [4].

Следует отметить, что естественные природные комплексы в силу их специфики имеют различную степень антропогенного использования, выражающую уровень антропогенной преобразованности [4].

Примечателен тот факт, что именно сельскохозяйственные угодья по уровню антропогенной преобразованности имеют более низкие значения, что выгодно отличает их от промышленных территорий и свидетельствует об их большей экологической чистоте и привлекательности.

В числе социальных предпосылок формирования системы сельского экологического туризма, на наш взгляд, целесообразно наличие культурно-исторических памятников, объектов культурно-исторического наследия территории, обслуживающей социальной инфраструктуры, а также жилья, отвечающего санитарно-гигиеническим нормам.

Наиболее характерными для сельской местности являются церкви, монастыри, музеи – краеведческие, прикладного искусства, музеи-памятники, крепости, историко-культурные заповедники, курганы, могильники.

Использование в экскурсионных целях вышеперечисленных объектов истории и культуры позволит повысить разнообразие видов деятельности в сельской местности, сочетать удовлетворение духовных и физических потребностей населения в процессе потребления туристического продукта в сельской местности [5].

Важным аспектом туристического продукта следует считать возможности использования этнографических особенностей территории: ознакомление с традициями, национальной кухней, ремёслами, фольклором конкретной местности, а также участие в этнографических праздниках, приуроченное к наиболее важным событиям в жизни населения.

Безусловно, приданию цивилизованных черт отдыха в сельской местности служат учреждения социальной инфраструктуры: музеи, выставки, медицинские заведения, учреждения спорта и туризма, а также органы местного самоуправления, в ведении и компетенции которых находится система функционирования сельского экологического туризма на конкретной территории.

Для организации туризма в сельской местности наряду с вышеобозначенными природно-экологическими и культурно-историческими ресурсами огромное значение имеет наличие приспособленного для приёма туристов жилого фонда. Важно отметить, что повысить уровень привлекательности жилищ, использующихся в системе сельского экологического туризма, может их оформление и архитектура в стиле этнографических традиций той или иной местности.

Достаточно разветвлена структура блока экономических предпосылок развития сельского экологического туризма, включающая специфику экономической структуры территории; особенности трудовых ресурсов и туристского рынка в её пределах, которые исключают автономность, изолированность этого вида деятельности.

Экономическая структура территории представлена отраслями промышленности, сельского хозяйства, производственной инфраструктуры. Причём отраслевая специализация каждого из выделенных аспектов оказывает ощутимое влияние на набор услуг, предоставляемых в системе сельского экологического туризма. А структура сельского хозяйства – подотрасли растениеводства и животноводства имеют непосредственное значение для конкретизации и набора и

определяют привлекательность сельского труда для отдыхающих в сельской местности [4].

Так, например, специализация сельского хозяйства территории на отраслях садоводства, виноградарства, овощеводства может стать важной предпосылкой возможной занятости отдыхающих в сельской местности на работах по сбору плодов, ягод, овощей и т.д.

Кроме того, актуально для развития сельского экологического туризма появление новых форм ведения хозяйства, особенно — фермерства.

Безусловно важной предпосылкой функционирования сельского экологического туризма выступает производственная инфраструктура, включающая наличие различных видов транспорта, систем водо-энерго-газообеспечения, системы связи, что позволяет приблизить потенциальных производителей и потребителей туристического продукта в сельской местности, обеспечить комфортность пребывания туристов в её пределах, доступность объектов рекреационного значения.

Предпосылкой формирования системы сельского экологического туризма выступает структура трудоворесурсного потенциала, анализ специфики которого даёт возможность выявить потенциальных производителей туристического продукта в сельской местности, а качественные и количественные показатели — обосновать перспективы функционирования этого вида деятельности. Основываясь на аспекте значимости сельского экологического туризма для обеспечения занятости сельского населения, при условии сезонности сельскохозяйственного труда — этот вид туристической деятельности для жителей села является реальным выходом из ситуации безработицы, даже если он будет иметь временный характер.

В качестве первых в системе сельского экологического туризма выступают жители городов. Особенно актуален этот вид отдыха для людей преклонного возраста, инвалидов, малообеспеченного населения, студентов, школьников.

Следует отметить, что рынок в системе сельского экологического туризма можно именовать как рынок потребителя, так как при отсутствии потенциальных потребителей реализовать туристический продукт будет невозможно. Именно поэтому для привлечения туристов в сельскую местность реальную помощь в состоянии оказать реклама, предоставляющая потребителю информацию о возможности полноценного отдыха в сельской местности. Быстроту и качество процесса информирования способны обеспечить многочисленные средства информации, полиграфическая продукция и т.д.

И в заключение освещения основных предпосылок развития сельского экологического туризма на базе индивидуального предпринимательства целесообразно подчеркнуть, что активизации их влияния на формирование туристического продукта в сельской местности способствует благоприятность инвестиционного климата, хотя именно для этого вида туристической деятельности объёмы инвестирования могут быть значительно меньше. А законодательно-правовое обеспечение, дополнительные условия лицензирования, сертификации жилья, дополнительные льготы позволят утвердиться сельскому зелёному туризму как одному из эффективных видов предпринимательской деятельности в сельской местности.

Литература

1. Игнатенко А. Н. Рекреационные территориальные системы: научные основы развития и функционирования. Киев: УМК, 1989.
2. Минц А. А. Экономическая оценка естественных ресурсов. М.: Мысль, 1972.
3. Франсуа Муане. Сельский туризм. Париж: Агриколь, 1993.
4. Азар В. И. Экономика и организация туризма. М.: Экономика, 1972.
5. Бражник А. В., Шамраев Э. С. Туристические маршруты Крыма. Симферополь: Таврия, 1989.

Радченко В. А.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Алгоритм анализа эффективности стратегического развития предпринимательских структур

Аннотация. В представленной статье разработан алгоритм анализа эффективности стратегического развития предпринимательских структур. В соответствии с приведенным алгоритмом можно делать выводы о том, насколько системы стратегического развития предприятий соответствует требуемому уровню.

Ключевые слова: стратегическое развитие предпринимательских структур, разработка стратегий, организация стратегического управления, эффективность стратегического развития.

Analysis algorithm of efficiency of strategic development of enterprise structures

The summary. In presented article the analysis algorithm of efficiency of strategic development of enterprise structures is developed. According to the resulted algorithm it is possible to do conclusions about how much systems of strategic development of the enterprises corresponds to demanded level.

Keywords: strategic development of enterprise structures, working out of strategy, the organization of strategic management, efficiency of strategic development.

Система формирования стратегии представляет собой механизм, управляющий развитием предприятия в целом, и может стать главным конкурентным преимуществом предприятия на рынке ¹. Рациональность выбранной стратегии определяет динамику внутренних и внешних показателей развития предприятия (рис. 1).

Внутренние показатели эффективности стратегического развития можно классифицировать как показатели-причины, то есть показатели, оказывающие влияние на достижение целей предприятия.

Внешние показатели определены как показатели-результаты, то есть те показатели, которые характеризуют предприятие на рынке и определяют степень достижения поставленных целей.

¹ См., напр., Никонов А.Л. Стратегическое развитие предприятия // Экономика&Бизнес. 2011. № 8; Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М.: Бизнес-Информ, 1997; Barnard C. The Function of the Executive. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938; Fayol H. General and Administrative Management. New York: David S. Lake. 1916/1984; Gantt H. A Graphical Daily Balance in Manufacturing. ASME, 1903 и др.

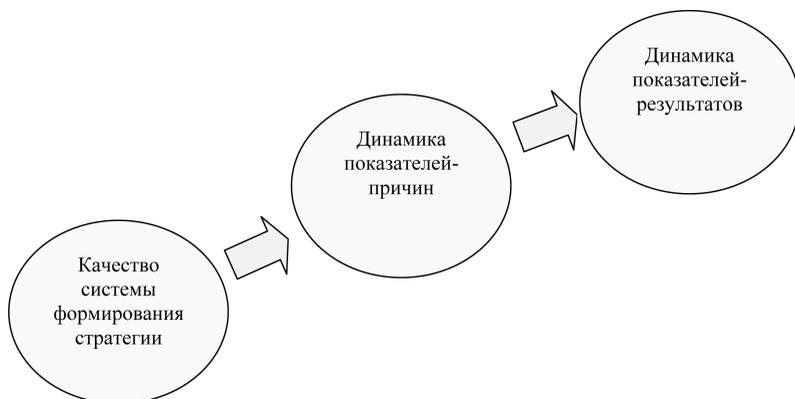


Рис. 1. Взаимосвязь качества системы формирования стратегии развития предприятия и эффективности стратегического развития объектов

В качестве показателей-причин рекомендуется использовать следующий перечень:

- уровень инноваций;
- уровень квалификации работников;
- качество сырья, материалов;
- качество системы управления предприятием;
- качество системы планирования основных характеристик интегрированного продукта.

В качестве показателей-результатов следует использовать следующие индикаторы развития предпринимательской структуры:

- динамика финансовых показателей: выручки, себестоимости, прибыли, рентабельности;
- динамика количества покупателей, заказчиков;
- динамика оценки имиджа предприятия;
- динамика стоимости предприятия на рынке;
- динамика развития продукта и его характеристик с точки зрения непосредственных потребителей (табл. 1).

Показатели-причины рекомендуется анализировать экспертно, используя десятибалльную систему оценки.

Показатели-результаты выявляют эффективность стратегии в целом. Так, стратегия может быть направлена на увеличение или сохранение существующего уровня прибыли, количества заказчиков, повышение имиджа компании, стоимости предприятия на рынке, улучшение качества, свойств продукции.

Таблица 1

Показатели эффективности стратегического развития предприятий

Показатели-причины	⇒	Показатели-результаты
1. Уровень инноваций; 2. Уровень квалификации работников; 3. Качество сырья, материалов; 4. Качество системы управления предприятием; 5. Качество системы планирования основных характеристик интегрированного продукта.	⇒	1. Динамика финансовых показателей: выручки, себестоимости, прибыли, рентабельности; 2. Динамика количества покупателей, заказчиков; 3. Динамика оценки имиджа предприятия; 4. Динамика стоимости предприятия на рынке; 5. Динамика развития продукта и его характеристик с точки зрения непосредственных потребителей.

Взаимосвязь системы стратегического управления с достижением целей предприятия представлена на рис. 2. Данная схема отражает зависимость показателей-причин и показателей-результатов.

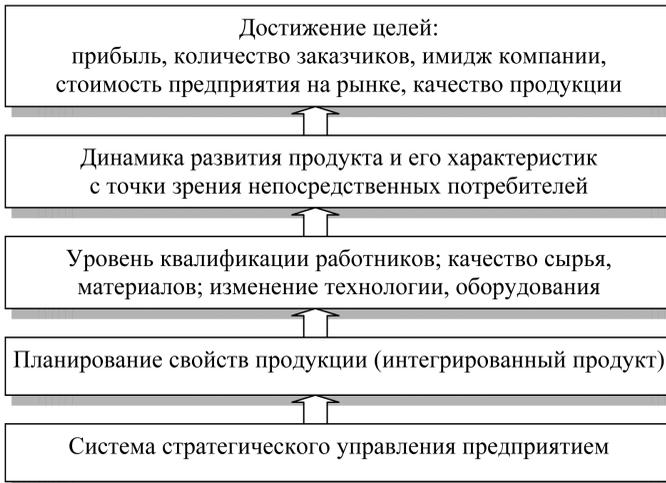


Рис. 2. Взаимосвязь системы стратегического управления с достижением целей предприятия

В соответствии с представленной схемой, основой стратегического развития предприятия является система планирования интегрированного продукта в соответствии с условиями, динамикой и потребностями рынка. Результатом планирования продукта является необходимость изменения структуры производства и требования к основным его элементам: оборудование, сырье, технология, персонал.

Изменение структуры производства и управления влечет за собой изменение характеристик продукции, посредством реализации которой на рынке происходит достижение целей предприятия.

Показатели-результаты эффективности стратегического развития предприятия рассчитываются количественно и качественно. Количественно определяется размер выручки предприятия, себестоимость, уровень прибыли, рентабельность продаж, количество покупателей, заказчиков, стоимость предприятия на рынке. Посредством оценки экспертов, измеряется имидж предприятия и оценка качества продукции предприятия.

В соответствии с международными стандартами, стоимость предприятия представляет собой стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства. Имидж представляет собой образ компании на рынке, восприятие ее другими участниками рынка. Имидж компании определяют различные факторы. Количественно его измерить невозможно, поэтому для оценки данного показателя используется экспертный метод, в основе которого лежит оценка следующих параметров: известность марки, отношение потребителей, конкурентов, поставщиков к предприятию как целостному комплексу, восприятие качества продукции рынком и т.д.

Качество продукции при этом оценивается по следующим критериям:

- базовые характеристики;
- второстепенные характеристики;
- упаковка;
- сервис;
- представления потребителя, связанные с продуктом.

В результате расчета показателей и определения экспертной оценки критериев эффективности системы стратегического планирования предприятия производится расчет итогового, обобщающего показателя, удобного для сравнения предприятий одной и различных отраслей.

Для расчета обобщающего показателя рекомендуется привести количественные и качественные показатели к единой форме. Предлагает-

ся рассчитать относительные показатели соответствия фактических данных наилучшему варианту. Если наилучший вариант определить невозможно (например, уровень выручки, себестоимости, прибыли стоимости предприятия и т.д.), то фактический результат сравнивается с плановым, в соответствии со стратегическим планом развития.

Ввиду высокой значимости всех показателей, определяющих эффективность стратегии развития предприятия, все показатели являются равнозначными. Максимальный показатель равен 10.

Введем следующую систему обозначений:

1. Уровень инноваций – I: Iфакт (фактический уровень инноваций), I_{max} (максимальный уровень инноваций). Данный показатель измеряется в баллах, I_{max} равен 10.

2. Уровень квалификации работников – QR: QRфакт (фактический уровень), QR_{max} (максимальный уровень). Данный показатель измеряется в баллах, QR_{max} равен 10.

3. Качество сырья, материалов – QM: QMфакт (фактический уровень), QM_{max} (максимальный уровень). Данный показатель измеряется в баллах, QM_{max} равен 10.

4. Качество системы управления предприятием – QMS: QMSфакт (фактический уровень), QMS_{max} (максимальный уровень). Данный показатель измеряется в баллах, QMS_{max} равен 10.

5. Качество системы планирования основных характеристик интегрированного продукта – QPP: QPPфакт (фактический уровень), QPP_{max} (максимальный уровень). Данный показатель измеряется в баллах, QPP_{max} равен 10.

6. Выручка предприятия – Q: Qфакт (фактическое значение), Q_{max} (планируемое значение). Данный показатель измеряется в денежных единицах.

7. Прибыль – P: Pфакт (фактическое значение), P_{max} (планируемое значение). Данный показатель измеряется в денежных единицах.

8. Рентабельность – R: Rфакт (фактическое значение), R_{max} (планируемое значение). Данный показатель измеряется в денежных единицах.

9. Количество заказчиков – Z: Zфакт (фактическое значение), Z_{max} (планируемое значение). Данный показатель измеряется в количестве (штуках).

10. Оценка имиджа предприятия – Im: Imфакт (фактический уровень), Im_{max} (максимальный уровень). Данный показатель измеряется в баллах, Im_{max} равен 10.

11. Оценка стоимости предприятия – СС: ССфакт (фактическое значение), ССmax (планируемое значение). Данный показатель измеряется в денежных единицах.

12. Оценка качества продукции – PQ: : PQфакт (фактический уровень), PQmax (максимальный уровень). Данный показатель измеряется в баллах, PQmax равен 10.

Обобщающий показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Об.П.} = (\text{Ифакт} / \text{Иmax} + \text{QRфакт} / \text{QRmax} + \text{QMфакт} / \text{QMmax} + \text{QMSфакт} / \text{QMSmax} + \text{QPPфакт} / \text{QPPmax} + \text{Qфакт} / \text{Qmax} + \text{Pфакт} / \text{Pmax} + \text{Rфакт} / \text{Rmax} + \text{Zфакт} / \text{Zmax} + \text{Imфакт} / \text{Immax} + \text{ССфакт} / \text{ССmax} + \text{PQфакт} / \text{PQmax}) : 12.$$

Максимальным значением обобщающего показателя является 1 (рис. 3).

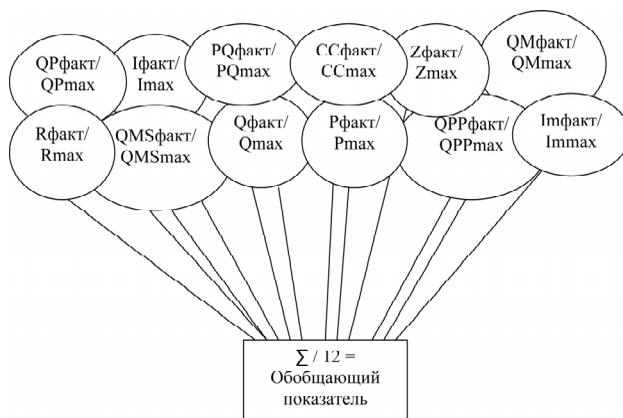


Рис. 3. Расчет обобщающего показателя эффективности системы стратегического планирования предприятия

В соответствии с приведенным алгоритмом можно делать выводы о том, насколько системы стратегического развития предприятий соответствует требуемому уровню.

Используемые источники

1. Никонов А.Л. Стратегическое развитие предприятия // Экономика&Бизнес. 2011. № 8.
2. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М.: Бизнес-Информ, 1997.
3. Barnard C. The Function of the Executive. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938.
4. Fayol H. General and Administrative Management. New York: David S. Lake. 1916/1984.
5. Gantt H. A Graphical Daily Balance in Manufacturing. ASME, 1903.

Столяров А. В.
аспирант,
Московская финансово-промышленная академия

Конкурентная среда малого предпринимательства в Российской Федерации

Аннотация. В статье речь идет о конкурентной среде малого бизнеса и факторах, которые оказывают негативное влияние на нее, воздвигая труднопреодолимые препятствия на пути деловой активности мелких предпринимателей.

Ключевые слова: малый бизнес, конкуренция, конкурентная среда, коммерческая деятельность, хозяйствующие субъекты.

The competitive environment of small business in The Russian Federation

The summary. The article is about the competitive environment of small business and the factors that impact negatively on it by erecting insurmountable barriers to small business entrepreneurs.

Keywords: small business, competition, competitive environment, commercial activities, commercial organisations.

Осмысление и понимание общественной значимости малого предпринимательства требует четкого представления о том, какое место оно занимает в национальной экономике, и каковы его отличительные черты. Формирование и расширение рыночных отношений предполагает свободное и равноправное существование и развитие дифференцированных форм собственности и различных секторов внутри каждой из них. Малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет собой многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг.

При благоприятных условиях внешней среды малое предпринимательство может стать наиболее динамично развивающимся сектором, способным оказывать существенное влияние на макроэкономическую среду: расширение занятости населения, повышение действенности

рыночных механизмов, противодействие проявлениям монополизма в отдельных отраслях экономики.

Сложность и противоречивость продвижения экономики России по пути рыночных реформ во многом обусловлены недостаточной ролью малого предпринимательства, как важнейшего аспекта, оказывающего существенное влияние на формирование конкурентной среды.

I

Конкуренция между субъектами бизнеса — достаточно тонкий, гибкий и селективный механизм, который безжалостно выбраковывает предпринимателей, занятые производством продукции, не пользующейся спросом. Гибкость механизма конкуренции проявляется в его мгновенной (молниеносной) реакции на любые изменения рыночной конъюнктуры. В приоритетном положении оказываются организации, способные адекватно и своевременно реагировать на эти изменения. Таким образом, именно конкуренция стимулирует их адаптацию к новым условиям¹.

Малые предприятия относительно стабильно функционируют в случае их узкой специализации при симбиозе с крупным бизнесом или производстве товаров и услуг, ориентированных на локального потребителя при условии отсутствия интереса к данному сектору крупных компаний. Однако невозможность накопления значительного объема капитала и узкая специализация деятельности приводят к существованию зависимости такого рода предприятий от воздействия внешних факторов. Прочие предпринимательские начинания в сфере малого бизнеса, в конечном счете, обречены на неудачу. В случае если рыночные позиции крупных компаний в краткосрочном периоде практически не меняются, то состав малых предприятий постоянно обновляется.

В России вновь образованное малое предприятие действует не более 2–3 лет. В случае прямого рыночного столкновения малая фирма в большинстве случаев не выдерживает конкуренции и разоряется, при положительном результате — поглощается крупной компанией, и лишь в исключительных случаях успешного внедрения нового продукта и развития в сегменте, недооцененного крупной фирмой, формируется до крупных масштабов, как, к примеру, корпорация Сони.

Малые предприятия зачастую не выдерживают соперничества с представителями крупного бизнеса. Примером служат крупные торго-

¹ При подготовке статьи были использованы материалы сайта <http://ria-stk.ru>

вые сети, так как они наиболее полно и ярко отображают положение вещей на рынке.

В минувшее засушливое лето 2010 года по всей стране был отмечен резкий взлет цен на гречневую крупу. Результатом явился ажиотажный спрос населения на данную категорию товара, чем непреминули воспользоваться крупные торговые сети, взвинтившие цены на 60–100 процентов. В Санкт-Петербурге, управление Федеральной антимонопольной службы в сентябре 2010 года возбудило дело в отношении ряда хозяйствующих субъектов, осуществляющих розничную торговлю продовольственными товарами посредством организации торговой сети². Мониторинг цен в период с начала августа до середины сентября 2010 года показал, что повышение было необоснованным и явилось результатом сговора между ретейлерами (По данным Департамента развития конкуренции Министерства экономического развития России, темпы роста средних потребительских цен на гречневую крупу-ядрицу замедлялись четыре недели подряд, и в период с 28 сентября по 4 октября 2010 года рост составил 1,6% (для сравнения: за период с 21 по 27 сентября 2010 года рост цен составил – 2,4%, с 14 по 20 сентября 2010 года – 3,9%, с 7 по 13 сентября 2010 года – 4,5%, с 31 августа по 6 сентября 2010 – 8,7%). В октябре 2010 года темпы роста цен стабилизировались на уровне 1,3–1,6%.)

Данные действия, результатом которых стало практически одновременное установление и поддержание цен на гречневую крупу, были признаны нарушением статьи 11 Федерального закона «О защите конкуренции». Подобные действия торговых сетей не могут быть оправданы неблагоприятными природно-климатическими условиями, вызвавшими неурожай зерновых культур, и являются недопустимыми³.

Оптимизма в сложившуюся ситуацию не добавляет и тот аспект, что столичные власти готовы содействовать крупным отечественным и зарубежным сетевым компаниям в продвижении товаров не только в собственных торговых центрах, но и через магазины шаговой доступности. По данным департамента потребительского рынка и услуг города Москвы сеть торговых центров Metro с недавних пор проводит обучение эффективной организации торговли среди 200 предприятий малого бизнеса. При этом малые розничные магазины являющиеся партнерами крупной европейской торговой сети, минимизируют зат-

² «Российская газета» – Федеральный выпуск № 5356 (277) от 08.12.2010.

³ Там же.

раты на 15–18% за счет закупки и транспортировки товара. Аналогичную позицию обучающего сотрудничества с малыми предприятиями в условиях роста конкуренции ведут и российские сетевики, имеющие и собственные экспресс-магазины. В частности, X5 Retail Group⁴ готов обеспечить небольшие частные торговые точки централизованной доставкой товаров со своих транспортных складов. Таким образом, независимые частники не только экономят, но и «попадают в зону свежести». Для поставки свежего товара, нужно гонять по 15–20 машин в день, однако частным предпринимателям организовать такой транспортный поток зачастую не под силу.

В настоящее время стоимость товаров в маленьких магазинах на 25–30% выше, чем в сетях мелкооптовой торговли, таким образом, сотрудничество частных предпринимателей с крупным бизнесом позволяет за счет отработанной системы логистики снижать эту разницу на 10–15%. Из 5,5 тыс. городских магазинов шаговой доступности с сетевыми сотрудничает не более 10%. Однако уже в течение следующего года ритейлеры рассчитывают увеличить долю мелких партнеров до 50% от малых торговых предприятий. При этом принуждать к торговому сотрудничеству владельцев магазинов крупные операторы продуктового рынка не планируют.

Однако это не внушает оптимизма и в связи с этим представители малого бизнеса полагают, что столичные власти давно ведут последовательное выдавливание с рынка малых торговых предприятий в пользу крупных сетевых компаний. Торговые сети пытаются подмять под себя все возможные варианты розничной торговли и большинство городских программ департамента потребительского рынка и услуг, к примеру, по реорганизации рынков и палаточной торговли, так или иначе этому содействуют. Сотрудничество, которое сетевики предлагают в настоящее время малому бизнесу является по своей сути не чем иным, как формой контроля.

При этом в департаменте потребительского рынка не скрывают, что намерены постепенно подвинуть малый бизнес в сфере торговли, в частности, это касается развития «мощных интересных сетей». Однако, в отличие от Европы и США, где на долю крупных торговых компаний приходится 65 и 80% торговли соответственно, в российской столице этот показатель не превышает 35%.

⁴ X5 Retail Group – российская компания-ритейлер основанная в 2006 году, владелец торговых сетей «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель», «Копейка» и сети аптек «А5». Компания зарегистрирована на Багамских Островах, штаб-квартира – в Москве (прим. автора).

II

Одним из необходимых и значимых аспектов осуществления предпринимательской деятельности является создание конкурентной среды между хозяйствующими субъектами. Стоит отметить, что конкурентная среда формируется под влиянием ряда условий. При этом в каждом регионе они индивидуальны, а в некоторых уникальны. Связано это, прежде всего, с тем, что регионы России достаточно специфичны. Именно механизмы, заложенные на уровне субъектов, в региональных программах развития, конкуренции, должны создавать условия для улучшения конкурентной среды. К сожалению, на практике так получается далеко не всегда. Программы зачастую составляются в кабинетах чиновников, без активного участия бизнес-сообщества. Стоит также отметить несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей сферу конкурентной среды. Формирование и совершенствование законодательной базы не может осуществляться без должных консультаций, отсутствие которых порождают существенные негативные последствия: от наделения контролирующих органов необъемными полномочиями⁵ до значительного увеличения налоговой нагрузки.

Однако это не единственный фактор, деформирующий конкурентную среду. Достаточно большое влияние на нее оказывает практически любая проблема малого бизнеса. Непроизводственные издержки отражаются на конкурентоспособности предприятий. При этом, чем меньше бизнес, тем меньше у него шансов перейти от формы выживания к расширению и росту. Во-первых, значительной проблемой для малого предпринимательства является такое явление как рейдерство, являющееся фактором, деформирующим в конкурентной среде. Эксперты выделяют два основных варианта современного передела собственности. Первый – это отработанные технологии выдавливания с рынка местных игроков более крупными и сильными, как правило, федеральными. Сделать это, по мнению аналитиков, достаточно просто, если у местного предприятия имеется в наличии небольшая кредиторская задолженность. Зачастую этого достаточно для того, чтобы его фактически ликвидировать и освободить нишу для нового бизнеса.

Второй – хорошо отработанный инструмент захвата – «заказное» проведение проверок на предприятиях. Следствием выявленных на-

⁵ 171-ФЗ, Федеральный закон Российской Федерации от 23 июля 2010 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».

рушений может явиться незаконное изъятие имущества, товара или его арест. В конечном результате деятельность компании парализуется. С целью выдавливания с рынка конкурента рейдерские структуры привлекают представителей правоохранительных органов. Проверка инициируется по факту продажи фальсифицированного товара. Несмотря на то, что впоследствии прокуратура выявляет многочисленные нарушения в ходе изъятия товара, имущество продолжает находиться под арестом. Даже после активного вмешательства в дело прокуратуры предприниматель не получает его назад, а дело «повисает»⁶.

В методах борьбы с рейдерством, эксперты приходят к однозначному выводу, что противостоять захватам можно. Прежде всего, каждому предпринимателю необходимо не создавать благоприятную почву для захвата своего бизнеса. Во-вторых, в случае угрозы стремиться придать событиям общественный резонанс. И, наконец, незамедлительно обратиться в специализированный государственный надзорный орган (прокуратуру), где с недавних пор действует специальное подразделение, нацеленное на борьбу с незаконным отчуждением собственности. Таким образом, остановить волну захватов можно, благодаря доведению дел по рейдерству до их логического завершения — выявления и наказания виновных.

Во-вторых, извечная проблема подавляющего большинства малых предприятий — неразвитость инфраструктуры. В данном случае речь идет не только о помещениях, но и о специальных объектах — бизнес-инкубаторах, промпарках, центрах промышленного дизайна и т.д. Что, в свою очередь, мешает диверсификации малого бизнеса. В Российской Федерации присутствует большое число отраслевых ниш, в которых уровень конкуренции достаточно низкий, в связи, со слабым присутствием в них малых компаний. Наглядным примером является инновационная сфера. В развитии мире их двигателем являются малые хозяйствующие субъекты.

В-третьих, вмешательство государства в конкурентную среду, приводит к искажению (перекашиванию) рынка. В данном случае, речь о распространенной практике «своизма». В частности, именно его проявления привели к такому состоянию мелкорозничной торговли в столице, которое не устраивает ни руководство города, ни его жителей, ни даже самих предпринимателей, которые вынуждены арендовать земельные участки у аффилированных с чиновниками компаний. Также стоит отметить, что малый и средний бизнес Московского региона по-прежнему в большей мере страдает от обилия проверок, в ходе которых

⁶ «Российская газета» — Экономика УРФО №5048 от 26.11.2009.

с владельцев предприятий вымогают денежные средства, а то и вовсе пытаются прибрать к рукам частную собственность. Департамент поддержки и развития малого и среднего предпринимательства города Москвы привел такие цифры: из более чем 1,3 млн. руб. разнообразных проверок, которым подверглись в 2010 году малые предприятия России, 46 217 пришлось на столицу, что составляет 3,5 процента от их общего количества⁷. При этом множество организаций не отказываются от проведения разнообразных проверок. В соответствии с правилами, установленными в июне 2010 года правительством РФ, планы проверок всех контролирующих органов должны заранее размещаться на официальных сайтах региональных органов, но из множества контролеров этого правила придерживаются немногие.

В-четвертых, исполнение законодательства чиновниками всех уровней. Неисполнение законодательных норм стало визитной карточкой местных чиновников, особенно на местах. Так, к примеру, малые компании не имеют возможности выкупить имущество, в связи с тем, что оно передано муниципальному унитарному предприятию, или стоимость выкупа достаточно высока⁸.

Кроме того, в настоящее время большинство компаний не отвечают современным требованиям национальной экономики. Крупные хозяйствующие субъекты не имеют возможности отдать на аутсорсинг ряд производственных циклов, в связи с отсутствием наличия предприятий, готовых взять их на себя. Малое предпринимательство может составить бурлящий слой конкурирующих друг с другом компаний, способных в борьбе за заказ головного предприятия, работать на повышение качества вкуче со снижением себестоимости продукта. Также, в создавшихся условиях, появляются новые предприятия и рабочие места.

Используемые источники

1. 171-ФЗ, Федеральный закон Российской Федерации от 23 июля 2010 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях».
2. <http://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=5810>
3. «Российская газета» — Федеральный выпуск № 5356 (277) от 08.12.2010.
4. «Российская газета» — Экономика УРФО № 5048 от 26.11.2009.
5. «Российская газета» — Столичный выпуск №5292 (213) от 22.09.2010.
6. «Российская Бизнес-газета» №778 (45) от 30.11.2010.

⁷ «Российская газета» — Столичный выпуск № 5292 (213) от 22.09.2010.

⁸ «Российская Бизнес-газета» № 778 (45) от 30.11.2010.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гусов А. З.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Казахова К. К.
старший преподаватель,
Российская академия предпринимательства

Использование страховых принципов в финансовом обеспечении социальной защиты населения

Аннотация. В статье дается анализ сущности и основных источников финансового обеспечения системы социальной защиты населения, а также роли обязательного страхования в качестве важнейшего инструмента социальной защиты работников.

Ключевые слова: социальные риски, социальное страхование, фонды обязательного социального страхования, страховые взносы.

Use of insurance principles in financial maintenance population social protection

The summary. In article the analysis of essence and the basic sources of financial maintenance of system of social protection of the population, and also a role obligatory insurance as the major tool of social protection of workers is given.

Keywords: social risks, social insurance, funds obligatory social insurance, insurance payments.

Защита от многообразных рисков, сопровождающих жизнь людей, в той или иной мере всегда являлась одной из основных функций социальных организаций, начиная с древнейших форм семьи и заканчивая современным государством и надгосударственными образованиями. Однако в каждую историческую эпоху данная функция выполнялась в разном объеме и с помощью разных механизмов. Наиболее эффективной и всеобъемлющей системой социальной защиты населения в современную эпоху выступает социальное государство, утвердившееся в наи-

более развитых странах. К социальным государствам относит себя и Россия, что на конституционном уровне налагает на государство обязанность по обеспечению всеми возможными средствами, включая и механизмы страхования, защиту граждан от социальных рисков. Данное направление деятельности государства выступает в качестве одного важнейшего элемента всей его социальной политики, базовые принципы которой включают в себя императив соблюдения важнейших социальных прав граждан.

В научной литературе социальная защита рассматривается как целенаправленная деятельность общества и государства по обеспечению населению всевозможной поддержки в решении материальных проблем, обусловленных социальными рисками, ведущими к потере некоторой частью граждан возможностей реализации прав, свобод, экономической самостоятельности и социального благополучия, условий, необходимых для их оптимального развития. При этом важно учитывать, что понятие «социальная защита» является более широким, чем понятия «социальное обеспечение» или «социальная помощь». Это вытекает из содержания п. «ж» части 1 ст. 72 и ст. 7 Конституции РФ. Согласно им понятие «социальная защита» охватывает охрану труда, здоровье людей, установление гарантированного минимума оплаты труда, государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, систему социальных служб и др. Таким образом, понятие «социальная защита» охватывает почти все виды экономической и социальной поддержки населения.

Социальная защита населения осуществляется всеми уровнями государственной власти и местного самоуправления. Она направлена на все категории населения и включает, с одной стороны, социальное обеспечение минимальных социальных гарантий (зарплата, пенсии, пособия, разного рода доплаты и т.д.), а, с другой стороны, защиту от социальных рисков с помощью социального страхования всех работающих по найму. Обязательное социальное страхование обеспечивает социальную защиту работающих от наиболее распространенных видов социальных рисков, таких, как потеря всего или части заработка, вызванная разными обстоятельствами, например, в связи с возрастом, утратой здоровья (заболевание, несчастный случай на производстве, профессиональное заболевание, инвалидность, беременность, роды) и т.д. Обязательное страхование от социальных рисков осуществляется через страховые механизмы по принципу «взносы – выплаты». В России взносы уплачиваются из доходов работодателя и бюджета государства, в боль-

шинстве же развитых стран также из заработной платы работников. Выплаты осуществляются в виде различных пособий, услуг и пенсий.

Для понимания природы обязательного социального страхования важно понять, прежде всего, какое место оно занимает в системе социальной защиты, и какую роль играет в реализации функций социальной защиты. А для этого необходимо исследовать сущность, содержание и структуру **социальной защиты**.

Несмотря на то, что сам термин «социальная защита» используется с 1935 года, когда его впервые применили при разработке и принятии Закона о социальной защите в США, однозначного его толкования в литературе пока нет. При анализе данного понятия, прежде всего, встает вопрос о его соотношении с категорией **социального обеспечения**. Полной ясности и однозначности здесь нет как на уровне научных дискуссий, так и в рамках нормативных документов. Часто их рассматривают как тождественные или равнозначные. Однако в соответствии с российскими конституционными нормами социальная защита и социальное обеспечение являются понятиями разного уровня, поскольку относятся к различным отраслям законодательства. Социальная защита более широкое конституционное понятие, полностью перекрывающее, наряду с другими объектами, содержание социального обеспечения¹, поэтому включает виды деятельности, выходящие за рамки социального обеспечения². Функции социальной защиты широко трактуются в законодательных актах в отношении поддержки различных категорий населения³. Конституционное понятие социальной защиты в общем плане включает обязанность государства и общества в целом обеспечивать физическую, экономическую безопасность граждан, правовую и социальную их защиту, а также функцию (деятельность по) создания организационно-правовых, экономических, культурных,

¹ Пункт «ж» части 1 статьи 72 Конституции Российской Федерации утверждает, что в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации находятся: координация вопросов здравоохранения; защита семьи, материнства, отцовства и детства; социальная защита, включая социальное обеспечение.

² Социальная защита согласно ст. 7 Конституции РФ включает охрану труда и здоровья людей, установление гарантированного минимума оплаты труда, государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, систему социальных служб и др.

³ Поддержка определенных социальных групп, нуждающихся в социальном обеспечении (инвалиды и лица пенсионного возраста), в отношении трудоспособного населения (военнослужащих, сотрудников правоохранительных органов, судей, участников войн, ликвидаторов последствий стихийных или техногенных катастроф, беженцев, жертв насилия в семье и др.).

экологических и иных условий для существования и развития каждого индивидуума⁴. Конституционное понятие «социальное обеспечение» трактуется как «предоставление» различными способами реализации социальной защиты⁵.

По нашему мнению⁶, сущность социальной защиты состоит в том, что это — механизм поддержания стабильности социальной системы в целом, а не просто отдельных граждан. **Социальная защита является одним из механизмов поддержания стабильности социальной системы общества в целом с помощью различных институтов, обеспечивающих поддержку отдельных граждан и их защиту от неблагоприятных факторов различного типа.** В процессе осуществления мероприятий, относимых к социальной защите, происходит поддержка конкретных людей, защита их от различных негативных обстоятельств. Однако общество выделяет значительные ресурсы на подобную помощь отдельным индивидам, прежде всего, в интересах сохранения базовых социальных параметров сообщества в целом.

Например, поддержка безработных осуществляется не только, и не столько из сострадания к людям, лишенным стабильных источников дохода, сколько во избежание нарушения сложившихся пропорций в обществе между отдельными социальными группами, для предотвращения перетекания групп безработных в ряды асоциальных и преступных групп, которые существенно меняют общий социальный климат в обществе в сторону ухудшения. Кроме того, для национальной экономики всегда важно сохранить трудовой потенциал «резервной армии труда», поддерживая временно не задействованные в производстве трудовые ресурсы в состоянии готовности для участия в трудовой деятельности.

Следовательно, социальная защита, по сути, является системой мер по защите общества в целом и отдельных социальных групп от различных негативных явлений, имеющих относительно устойчивый и постоянный характер и проявляющийся как социальные риски для отдельных граждан. **Поэтому специфика социальной защиты состоит в том, что являясь механизмом поддержания стабильности социальной системы общества в целом, реализуется она через институты защиты и поддержки отдельных граждан.**

⁴ См. ст. 41, 42, 43 и др. статьи Конституции РФ.

⁵ См.: Конституция Российской Федерации. П. 1 ст. 39 «Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом».

⁶ См.: Гусов А. З. Социальные факторы модернизации российской экономики. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2007.

Одновременно, защищая отдельных граждан от наиболее массовых видов социальных рисков, государство тем самым защищает стабильность и целостность всего общества, смягчая возможные деструктивные социальные процессы, которые могут подорвать устойчивость и жизнеспособность социальной системы в целом. Данный подход позволяет отказаться от рассмотрения всех видов государственной социальной защиты населения, включая обязательное социальное страхование, в качестве благотворительности по отношению к тем, кто нуждается в защите и помощи со стороны государства и общества.

Социальная защита имеет сложную внутреннюю структуру. Существует ряд подходов к классификации ее видов: по объектам защиты, по ее методам и механизмам, источникам финансирования, типам социальных рисков и т.д. Так, в отечественной и зарубежной литературе часто выделяют следующие формы социальной защиты: «а) различные виды социального страхования (пенсионное, медицинское от несчастных случаев на производстве, от безработицы); б) социальную помощь в виде различных видов вспомоществования; в) национальные системы охраны труда; г) помощь государства в получении образования; д) системы социальной защиты на уровне предприятий»⁷.

Всё многообразие форм, методов, принципов и содержания социальной защиты реализуется через её институциональную систему, через деятельность институтов, объединяющих отдельные направления социальной защиты. При этом под институтами социальной защиты в работе понимаются такие организационно-правовые структуры, которые создаются для выполнения своих целевых функций на основе четко определенных экономического и юридического статуса, финансового механизма, методов и принципов реализации социальных гарантий и прав граждан.

С позиций институционального подхода **систему социальной защиты можно представить как целостную совокупность организационно-управленческих институтов, для которых характерными являются устоявшиеся экономические, социальные и правовые отношения отдельных субъектов, к которым относятся наемные работники, работодатели, государство, страховые организации, органы здравоохранения и социального обеспечения и т.д.** Анализ показывает, что можно говорить как минимум о шести институтах социальной защиты населения.

⁷ Указ. соч. С. 15, см. также Хайнц Ламперт. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М: Дело, 1993, С. 150–152; С. 182–200.

В случаях наступления событий, относящихся к социальным рискам, чаще всего применяются два наиболее развитых института социальной защиты в формах: государственной социальной (безвозмездной) помощи и социального страхования (возмездная форма социальной защиты). Однако, в связи с тем, что эти две формы имеют различные модификации, существенно различающиеся между собой, вполне правомерно говорить о *шести основных институтах государственной и негосударственной социальной защиты* (см. Рис. 1):

- государственная социальная помощь гражданам;
- **государственное социальное обеспечение;**
- **негосударственная социальная помощь;**
- **обязательное социальное страхование;**
- **добровольное дополнительное (профессиональное и корпоративное) социальное страхование** наемных работников;
- **добровольное личное (частное) страхование граждан.**

Три из них осуществляют свою деятельность без использования механизма страхования, оказывая поддержку нуждающимся в ней гражданам через прямую помощь. Так, негосударственные некоммерческие организации, церковь, другие организации, действуя на основе законодательства о благотворительности, например, закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», оказывают **негосударственную социальную помощь** за счет пожертвований и грантов всем, кому они посчитают нужным.

Государственная социальная помощь в соответствии с законом от 17.07.1999 г. 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» оказывается из бюджетов разного уровня малоимущим слабо защищенным гражданам, среднедушевой доход которых ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации.

Социальная помощь, как отмечает В. Д. Роик, имеет огромное значение для поддержания социального мира, поскольку предполагает устранение государством угрозы падения уровня жизни населения ниже «планки, определенной обществом в качестве минимально допустимой, путем безвозмездного предоставления денежных средств или материальных благ; она, следовательно, имеет общесубъектный характер, и круг обеспечиваемых ею — все нуждающиеся»⁸.

⁸ Роик В. Становление системы опциального страхования в России: достигнутые рубежи, ключевые проблемы и пути их решения (материалы к лекциям и семинарам) //Российский экономический журнал. 2007. № 1–2, С. 81–97.



Рис. 1. Основные институты системы социальной защиты населения ⁹

⁹ Разработано авторами.

Государственная социальная помощь также строится в основном на принципах благотворительности. Так, в ее рамках пенсии, пособия и различные немонетарные формы поддержки людей предоставляются только категориям граждан, определенным законодательством. Главная особенность данного института социальной защиты — внедоговорные отношения по предоставлению помощи наиболее уязвимым социальным группам, например, инвалидам детства, лицам, не имеющим необходимого трудового стажа для получения пенсий, малоимущим престарелым гражданам, многодетным семьям и другим. Оказание социальной помощи осуществляется независимо от степени участия нуждающегося гражданина в общественно полезной трудовой деятельности за счет государственного и муниципального бюджета. Основанием для предоставления человеку помощи является отсутствие у него средств в объеме установленного государством прожиточного минимума.

Правовой основой института государственной и негосударственной социальной помощи выступает конституционное право людей на жизнь. Финансовой основой данного института социальной помощи являются государственные и муниципальные бюджеты, образуемые за счет сбора различного рода налогов. Нормативное регулирование отношений в системе государственной социальной помощи осуществляется на основе федеральных законов: «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», «О государственной социальной помощи», «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста», «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации», «О ветеранах», «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» и других.

Государственное социальное обеспечение, понятие которого в экономической литературе определено пока недостаточно однозначно, по нашему мнению отражает содержание социальной защиты государственных служащих и некоторых других групп населения, оказываемой за счет государственного бюджета при решении значимых проблем жизнеобеспечения. К нему относится, например, государственное пенсионное обеспечение, осуществляемое в соответствии с законами от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», предоставление согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 27 января 2009 г. № 63 государственным служащим единовременной субсидии на приобретение жилого помещения и др. **Государственное социальное обеспечение различных социальных групп, например**, военнослужащих, работников органов внутренних дел, го-

сударственных служащих, ряда других категория работников строится на основе учета специфики их трудовой деятельности, связанной с выполнением важных для государства функций. Государственное социальное обеспечение не предполагает какой-либо предварительной уплаты взносов или доказательства особой нуждаемости граждан, имеющим право на предоставление данной формы социальной защиты. Финансовой базой государственного социального обеспечения являются прямые ассигнования из государственного бюджета, формируемого за счет различных налогов.

Принципиальное отличие трех других институтов социальной защиты состоит в том, что они свою деятельность строят на страховом финансовом механизме, а основным источником их финансирования являются страховые взносы. Так, **добровольное дополнительное (профессиональное и корпоративное) социальное страхование** наемных работников осуществляется за счет средств отдельных предприятий и учреждений в рамках коллективных договоров и отраслевых соглашений. Оно, как правило, носит частный характер, но регулируется специальным законодательством, предусматривающим соответствующие социальные гарантии для работников. Примером подобного вида социальной защиты могут служить пенсионные системы отдельных предприятий, обязательное страхование жизни и здоровья отдельных категорий работников, занятых на рабочих местах, связанных с повышенным риском и т.д.

Добровольное личное (частное) страхование граждан, существующее на договорной основе, реализуется с помощью механизмов личного страхования. Его главные особенности связаны с наличием страхового договора и самоответственностью граждан. Организационно-правовой основой выступают частные страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и проч.

Однако институты добровольного личного и добровольного дополнительного (профессионального, корпоративного) социального страхования в силу своего необязательного, коммерческого и частного характера имеют достаточно ограниченное значение для защиты населения от социальных рисков как по объему средств, аккумулируемых в отдельных страховых фондах, так и по количеству застрахованных лиц. Эти два вида страхования к социальному страхованию можно отнести условно, поскольку они изначально направлены либо на защиту личных интересов отдельных граждан, либо на защиту групповых интересов наемных работников отдельных предприятий или отраслей, а не всего общества в целом.

Действительно массовым и самым эффективным средством защиты населения от наиболее распространенных и социально значимых рисков выступает **обязательное социальное страхование**. Данный вид социальной защиты тесно связан с трудовыми отношениями, что проявляется в обязательном характере страхования всего занятого населения, и имеет высокий уровень поддержки со стороны государства, которое обеспечивает формирование и функционирование всей системы обязательного социального страхования. В рамках данного страхового института социальной защиты сконцентрированы наиболее крупные финансовые ресурсы, которые позволяют обеспечить реализацию важнейших социальных гарантий. В развитых странах отчисления на социальное страхование, как правило, составляют одну из самых весомых частей бюджета. В России их доля пока не так высока, что хорошо видно из диаграммы (см. Рис. 2).

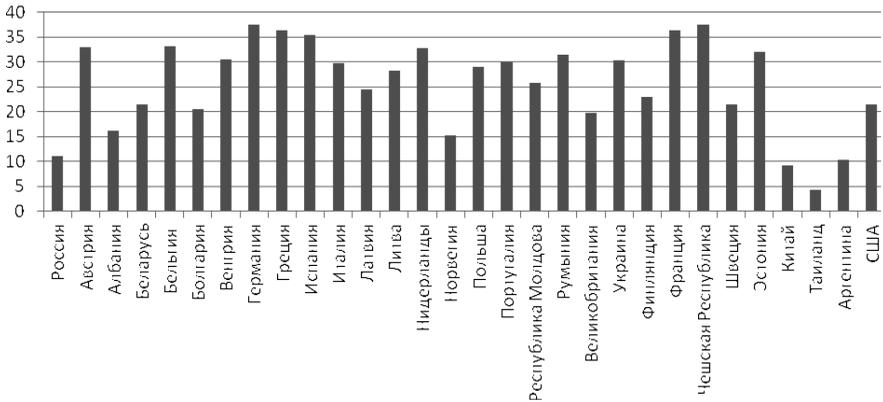


Рис. 2. Доля отчислений на социальное страхование в доходах государственного (консолидированного) бюджета отдельных стран (в процентах) в 2008 г.¹⁰

Обязательное социальное страхование по своей сути выступает в качестве особого института социальной защиты прежде всего трудоспособной, экономически активной части населения от разнообразных рисков утраты трудовых доходов по разным причинам, связанным

¹⁰ Рассчитано на основе материалов сборника Росстата: Россия и страны мира – 2010 г., табл. 11.3. Федеральная служба государственной статистики. М., 2011. Для обеспечения методологической сопоставимости показателей данные по всем странам, включая Россию, приведены на основании публикаций МВФ «Government Finance Statistics Yearbook» 2004–2009.

с потерей трудоспособности. В большинстве стран его финансовую основу образуют страховые взносы, которые уплачивают работодатели, работники и государство, действующие на основе принципов солидарной взаимопомощи и солидарности. Лишь в исключительных случаях в финансировании страхования участвуют только работодатели, например, при страховании в связи с несчастными случаями на производстве.

Тарифы обязательных страховых платежей, в конечном счете, определяют существующей в данном обществе системой социальных гарантий, установленных, в первую очередь, для наемных работников в случаях наступления для них социальных рисков. В свою очередь, эти социальные гарантии являются результатом соглашений и компромиссов, достигаемых в результате процессов борьбы и переговоров между основными сторонами, к которым можно отнести работодателей и работников, а также государство, которое является главным посредником и гарантом соблюдения достигнутых соглашений, законодательно устанавливая минимальные социальные нормы защиты.

Реализация и функционирование системы социального страхования происходит на законодательной основе. Приняты такие законы, как: Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (2001 г.), «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (2010 г.), «О занятости населения в Российской Федерации» (1991 г.); Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» (1999 г.), Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» (1998) и другие.

Базовые принципы обязательного социального страхования обеспечивают достижение наиболее рациональных способов расходования финансовых ресурсов, позволяя наиболее гармонично реализовать интересы застрахованных лиц, страхователей и страховщиков, что в итоге способствует достижению социального согласия в обществе, преодолению возможных социальных конфликтов.

Лавренова А. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Повышения качества систем управления предпринимательскими структурами

Аннотация. В статье предпринята попытка разработки путей повышения качества систем управления предпринимательскими структурами на примере трех московских компаний. В частности, предлагается внедрение программы обучения основам качества систем управления; создание регламентов деятельности; разработка системы делегирования полномочий; сертификация систем качества; адаптация систем управления к изменениям рынка; проведение аудита систем управления.

Ключевые слова: управление, системы управления, качество управления, процессы управления, элементы управления, организационная структура, управленческие решения, делегирование полномочий, система качества.

The possibility of improvement of quality control systems of the entrepreneurial structures

The summary. The article makes an attempt to work out the ways of improving quality management systems entrepreneurial structures on the example of three moscow companies. In particular, it proposes the introduction of a programme of learning the basics of quality management systems; creation of the regulations of activity; development of a system of delegation of authority; the certification of quality systems; adaptation of systems management to changes in the market; carrying out audit of the management systems.

Keywords: control, control systems, quality control, management processes, elements of management, organizational structure, managerial decision making, delegation of powers, the system of quality.

Высокое качество системы управления является важным элементом успешного функционирования и развития предпринимательских структур. Ошибки управления значительным образом отражаются на результатах деятельности предприятия и его конкурентоспособности ¹.

¹ См., напр., Панок Д. Г. Сравнительный анализ классических организационных структур управления промышленных предприятий // Проблемы предпринимательства в экономике России. Межвузовский сборник научных трудов. 2005. № 8; Шадрин А. Феноменология качества // Стандарты и качество. 2004. № 7. С. 72; Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. С. 217–220; Райзберг Б. А., Пекарский Л. С. Качество управленческой работы. М.: Альт, 2011 и др.

Указанный тезис подтверждается данными рассмотренных предпринимательских структур, имеющих существенные проблемы системы управления и, как следствие, низкое качество продукции и низкие показатели конкурентоспособности.

По результатам оценки системы управления предпринимательских структур московского региона ООО Строительная компания «Олимпия», ЗАО «Международная Книга Музыка» и ИП Лавренов Илья Александрович выявлены следующие основные проблемы качества системы управления, характерные для большинства малых предприятий:

- отсутствует научный подход к управлению на предприятиях, также нет понимания руководства в необходимости повышения качества управления;
- управленческие решения на предприятиях принимаются спонтанно, хаотично; отсутствуют регламенты деятельности; нет системы контроля процедур, связанных с принятием управленческих решений;
- имеет место слабое делегирование полномочий руководителям среднего звена, что связано с недоверием со стороны Генерального директора, имеющего абсолютные полномочия в принятии управленческих решений;
- отсутствует понимание необходимости сертифицировать систему управления качеством на предприятии, что воспринимается как формальность и излишние издержки;
- организационные структуры и системы управления в целом слабо адаптируются к изменениям рынка, что отражается в показателях, характеризующих результаты хозяйственной деятельности;
- предпринимательские структуры крайне слабо ориентированы на потребности заказчиков.

Для решения выявленных проблем рекомендуется провести следующие мероприятия, направленные на повышение качества системы управления предприятием:

Во-первых, внедрить программу обучения основам качества систем управления в предпринимательских структурах на всех уровнях управления: от генерального директора до простых исполнителей. Результатом реализации программы обучения должно стать осознанное принятие и понимание руководством и работниками необходимости повышения качества систем управления на основе научных обоснованных методов.

Во-вторых, создать и внедрить в процесс управления регламенты деятельности, направленные на улучшение и поддержание качества систем управления предприятиями.

В-третьих, разработать систему делегирования полномочий и контроля над принятием управленческих решений руководителями среднего звена.

В-четвертых, сертифицировать систему качества исследуемых предпринимательских структур, что положительным образом отразится на имидже.

В-пятых, адаптировать системы управления предприятиями к возможным изменениям рынка, в том числе, к изменениям в потребностях заказчиков.

В-шестых, регулярно проводить аудит систем управления с целью выявления возможных ошибок и своевременного их устранения (рис. 1).

В соответствии с рассмотренным перечнем рекомендуемых мероприятий сформирован алгоритм повышения качества систем управления исследуемых предпринимательских структур управления ООО Строительная компания «Олимпия», ЗАО «Международная Книга Музыка» и ИП Лавренов Илья Александрович. Программа обучения должна соответствовать принципам, формирующим систему Всеобщего управления качеством, и включать следующие основные пункты:

- четкое формулирование целей, достигаемых с помощью мероприятий по повышению качества системы управления предприятием;
- определение и принятие философии качества на предприятии; нацеленность работы каждого сотрудника на качество;
- прогнозирование эффективности от делегирования полномочий в вопросах принятия управленческих решений;
- минимизация количества и продолжительности контрольных мероприятий;
- постоянное повышение качества продукции как важное условие существования на рынке;
- устранение барьеров между отделами, должностными лицами;
- рационализация системы поощрения и стимулирования сотрудников, направленная на повышение качества системы управления предприятием;
- поощрение инновационных инициатив со стороны работников;
- постоянное обучение, повышение квалификации работников;
- формирование принципов взаимодействия с внешней средой – поставщиками, посредниками, покупателями: основой являет-

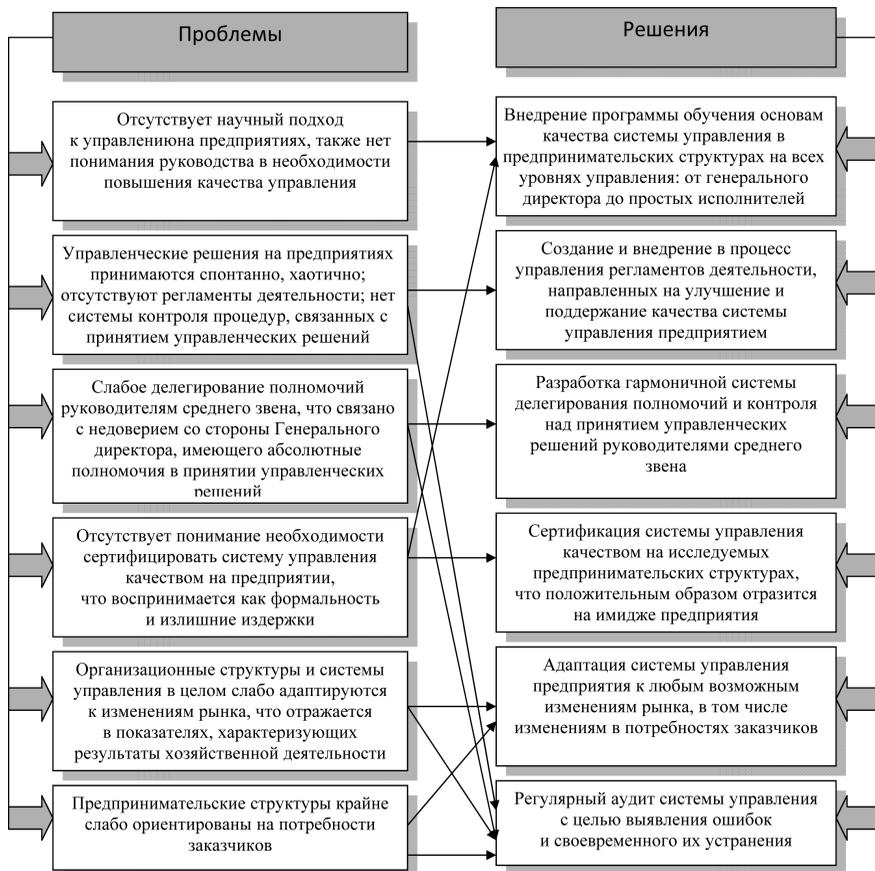


Рис. 1. Проблемы системы управления ООО Строительная компания «Олимпия», ЗАО «Международная Книга Музыка» и ИП Лавренов Илья Александрович и пути их решения

ся качество, определяемое параметрами продукции, услуг, эффективностью системы взаимоотношений. Ориентированность на потребности заказчиков.

Обучение проводится на каждом уровне системы управления предприятием: на уровне генерального директора и топ-менеджеров, руководителей среднего звена, исполнителей. Для каждого уровня управления целесообразна своя подпрограмма обучения, имеющая определенные цели, задачи, а также рекомендации в практической деятельности.

Следующей рекомендацией по улучшению качества системы управления предприятием является создание и внедрение в управленческий процесс регламентов деятельности, направленных на улучшение и поддержание качества системы управления предприятием.

Регламенты деятельности, направленные на улучшение и поддержание качества системы управления предприятием, включают:

Иерархия регламентов, направленных на улучшение и поддержание качества системы управления предприятием, представлена на рис. 2. Согласно данной иерархии основополагающим документом системы качества предприятия является общий регламент. На основе данного норматива формируются специализированные регламенты отдельных подразделений предприятия, конкретизирующие функции данных подразделений в единой системе качества предприятия.

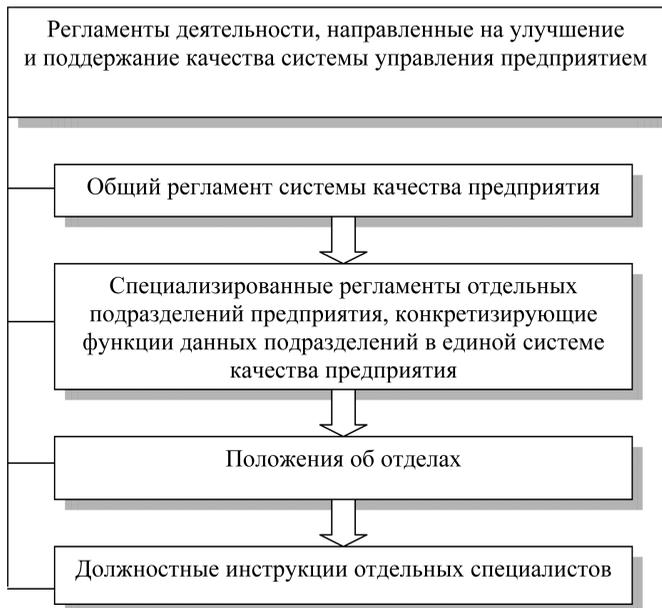


Рис. 2. Регламенты деятельности, направленные на улучшение и поддержание качества системы управления предприятием

Положения об отделах и должностные инструкции отдельных специалистов формируются в соответствии с вышестоящими по иерархии регламентами.

Целями системы качества предприятия являются создание эффективной системы управления, способной максимально использовать имеющиеся ресурсы предприятия для получения наилучших результатов деятельности предпринимательской структуры.

Задачами системы качества являются формирование организационной структуры системы качества, создание регламентов, направленных на улучшение и поддержание качества системы управления предприятием, определение принципов системы качества, алгоритма формирования системы качества, формирование системы мотиваций и поощрений работников за участие в повышении качества системы управления предприятием, а также качества продукции; создание системы контроля над системой качества предприятия.

Определение и обоснование необходимости осознания философии качества всеми работниками предприятия предполагает формирование общего сознания необходимости тотального внедрения системы качества на всех уровнях управления и производства — от высшего руководства до рядовых исполнителей. Каждый работник должен осознавать его личное влияние на качество системы управления и получаемые результаты деятельности предпринимательской структуры.

На рис. 3 представлены три подразделения предприятия, участвующие в соответствии с регламентом в формировании системы качества предприятия. При этом два из них принимают и придерживаются в своей деятельности философии тотального качества, одно — философию качества не принимает. Такая система не может быть эффективной, так как нельзя сказать, что все подразделения предприятия нацелены на качество выполняемых действий, качество используемых ресурсов, технологий, техники, эффективное использование времени, качество построения системы взаимоотношений с поставщиками, заказчиками и т.д.

Таким образом, формирование эффективной системы качества предприятия возможно только посредством осознания и принятия философии качества всеми работниками предприятия.

Специализированные регламенты отдельных подразделений предприятия, конкретизирующие функции данных подразделений в единой системе качества предприятия, включают алгоритм работы подразделений в направлении повышения качества системы управления предприятием и качества продукции (услуг). При этом более конкретизированы обязанности и функции подразделений и отдельных должностных лиц.

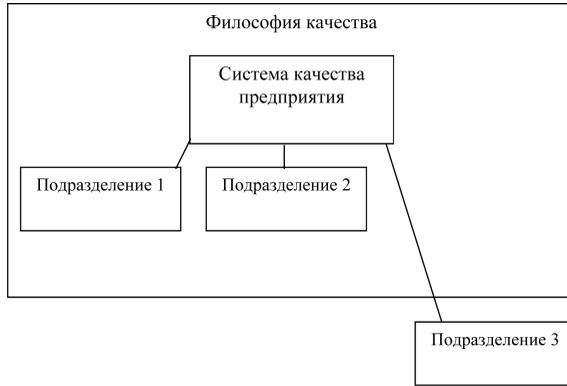


Рис. 3. Философия качества как необходимое условие эффективного внедрения системы качества на предприятии

Положения об отделах и должностные инструкции отдельных специалистов являются самостоятельными документами. В отношении регламентов системы качества в положениях об отделах и должностных инструкциях необходимо сделать на них ссылку с указанием необходимости соблюдения требований данных регламентов.

Следующей предлагаемой рекомендацией по улучшению качества системы управления предприятием является разработка системы делегирования полномочий и контроля над принятием управленческих решений руководителями среднего звена.

Делегировать полномочия предлагается по следующей схеме (рис. 4):

Во-первых, ответственность за принятие решений по вопросам стратегического характера следует оставить за генеральным директором. К таким вопросам относятся: вопросы инвестиционного характера, стратегия развития предприятия и т.д.

Во-вторых, решение вопросов глобального характера необходимо закрепить за топ-менеджерами предприятия. К таким вопросам относятся: заключение договоров с контрагентами, например, на сумму более 100000 руб., введение новых должностей в штат и т.д.

В-третьих, текущие вопросы, такие как смена текущего кадрового состава, смена поставщика сырья и оборудования, не являющегося стратегическим партнером на данный момент времени, а также в перспективе и т.д., решают руководители среднего звена.

Четвертая рекомендация заключается в необходимости сертификации системы управления качеством на исследуемых предпринима-

тельских структурах, что положительным образом отразится на их имидже.

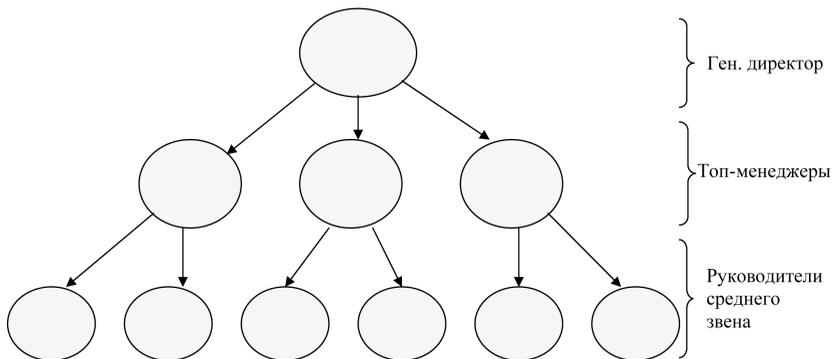


Рис. 4. Схема делегирования полномочий генерального директора топ-менеджерам и руководителям среднего звена

Основными аргументами в пользу сертификации ИСО являются:

- повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры;
- увеличение инвестиционной привлекательности предприятия;
- преимущества при участии в тендерах по крупным частным и государственным заказам;
- улучшение имиджа предприятия на рынке;
- изменение отношения поставщиков и заказчиков к предприятию и его продукции в позитивную сторону — появляется больше доверия;
- большие возможности для выхода на зарубежные рынки.

Следующая рекомендация предполагает необходимость адаптации системы управления предприятием к любым возможным изменениям рынка, в том числе изменениям в потребностях заказчиков.

На рис. 5 представлена схема адаптации системы управления предприятием к изменениям потребностей заказчиков. В соответствии с данной схемой руководитель среднего звена, отвечающий за текущие вопросы на предприятии и непосредственно контактирующий с заказчиками, получает информацию о дополнительных условиях сотрудничества со стороны конкретных заказчиков. Руководитель среднего звена передает полученную информацию топ-менеджерам, которые с помощью аналитических исследований отдельных специалистов формулируют предложения для генерального директора. Генеральный ди-

ректор изучает полученную информацию и принимает решение об изменении в структуре системы управления предприятием.

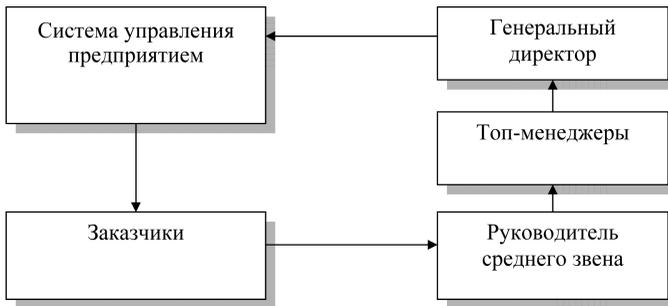


Рис. 5. Схема адаптации системы управления предприятием к изменениям потребностей заказчиков

Модифицированная система управления предприятием сможет максимально эффективно удовлетворять новые потребности заказчиков: принимать и выполнять заказ качественно, в короткие сроки и по оптимальным ценам. Главным принципом работы успешной компании является первоочередное соблюдение интересов заказчиков.

Для повышения качества системы управления предприятием рекомендуется также регулярно проводить аудит системы управления предприятием с целью выявления возможных ошибок и своевременного их устранения.

Как уже было рассмотрено ранее, контрольных мероприятий должно быть минимально необходимое количество. Основными используемыми методами должны стать методы самоконтроля, используемые отдельными должностными лицами при выполнении своих функций.

Таким образом, недостатки системы управления исследуемых предприятий, которые заключаются в отсутствии научного подхода к управлению на предприятиях, спонтанности принятия решений, слабом делегировании полномочий, отсутствии понимания в необходимости сертифицировать систему управления качеством на предприятии, слабой адаптации к изменениям рынка, могут быть устранены посредством: внедрения программы обучения работников исследуемых предпринимательских структур основам качества системы управления в предпринимательских структурах на всех уровнях управления; посредством создания и внедрения в процесс управления регламентов деятельности, направленных на улучшение и поддержание качества системы управления предприятием. Кроме того, исследуемым предприятиям необходи-

мо разработать гармоничную систему делегирования полномочий и контроля над принятием управленческих решений руководителями среднего звена. Также рекомендуется сертифицировать систему управления качеством на исследуемых предпринимательских структурах, что положительным образом отразится на имидже предприятия. Необходимо адаптировать систему управления предприятия к любым возможным изменениям рынка, в том числе изменениям в потребностях заказчиков. Для повышения качества системы управления предприятиями рекомендуется также регулярно проводить аудит системы управления предприятием с целью выявления возможных ошибок и своевременного их устранения.

Литература

1. Панок Д. Г. Сравнительный анализ классических организационных структур управления промышленных предприятий // Проблемы предпринимательства в экономике России. Межвузовский сборник научных трудов. 2005. № 8.
2. Райзберг Б.А., Пекарский Л. С. Качество управленческой работы. М.: Альт, 2011.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. С. 217–220.
4. Шадрин А. Феноменология качества // Стандарты и качество. 2004. № 7. С. 72.

Мурадова К. Д.
соискатель,
Институт финансов и права (г. Махачкала)

Мотивация – процесс побуждения к деятельности

Аннотация. В статье проводится анализ механизма мотивации труда работников сельского хозяйства через систему факторов и показателей ее стимулирования. Мотивация в статье определена как процесс побуждения к деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей работников через реализацию целей потребностей самого предприятия.

Ключевые слова: мотивация, система оплаты труда, методики мотивации труда, факторно-критериальную модель.

Motivation – prompting process to activity

The summary. In article the analysis of the mechanism of motivation of work of workers of agriculture through system of factors and indicators of its stimulation is carried out. The motivation in article is defined as prompting process to the activity directed on satisfaction of needs and requirements of workers through realization of the purposes of requirements of the enterprise.

Keywords: motivation, system of payment, a technique of motivation of work, faktor-criterial model.

Реформирование системы оплаты труда и повышение мотивации труда работников сельского хозяйства к высокопроизводительному труду невозможны без эффективного механизма хозяйствования[1]. На мотивацию труда оказывает влияние целый ряд факторов. В то же время исследования, проведённые в сельхозпредприятиях Дагестана, выявили, что главным мотивирующим фактором в современных условиях является не столько привлекательность работы, сколько заработная плата, правильная организация которой требует решения ряда проблем.

Анализ фактического материала указал на определённую противоречивость динамики исследуемых показателей. Отсутствие какой-либо чёткой связи результатов деятельности организации и размера фонда оплаты труда и, как, следствие, отсутствие чёткой связи размера вознаграждения работника от результатов его труда на предприятиях явилось одной из причин высокой текучести кадров.

Результаты исследований позволили выявить:

- низкий уровень чувства принадлежности к своему предприятию;

- неэффективный стиль руководства;
- низкую удовлетворённость организацией рабочего места;
- ограниченность способов материального вознаграждения;

Изучение проблем заработной платы показало, что размер заработной платы не устраивает большую часть работников, явно недостаточно ценятся образованность и квалификация, и это, в конечном итоге, ведёт к невостребованности квалифицированных работников; система мотивации практически не стимулирует ни улучшения качества, ни увеличения количества продукции, отсутствует чёткая связь между затратами труда и заработной платой, что приводит к тому, что работники не полностью используют свой физический и интеллектуальный потенциал.

Чтобы изменить отношения каждого работника к средствам производства, соединить владельца и работника в одном лице, необходимо создать благоприятные условия для развития относительно самостоятельного производителя [2]. Результаты исследований позволили определить основные направления решения проблем мотивации труда, которые заключаются в регулировании размера заработной платы работника с учётом конечных результатов труда всего коллектива и более широкого использования таких систем организации оплаты труда, которые усиливают групповую кооперацию и формируют коллективный интерес в развитии и повышении конкурентоспособности производимой продукции.

В современных условиях, на наш взгляд, процессы мотивации труда должны охватывать работу с потенциальными кадрами, приём на работу, работу с действующим персоналом и работу с ветеранами организации.

На начальном этапе необходимо создать имидж предприятию, благодаря которой потенциальные кадры узнают о том, какие нужды и потребности они смогут удовлетворить, работая здесь. Этот этап позволит снизить уровень ошибок для потенциального работника и для предприятия.

Следующий этап позволит определить нужды и потребности работника, которые он намерен удовлетворить, работая на данном предприятии.

Последующий этап позволит определить, какие из начальных нужд и потребностей работнику удастся удовлетворить, и какие нужды и потребности возникли у работника вновь, т.е. проследить динамику его нужд и потребностей. Заключительный «пенсионный» этап, позволит

работающим поверить в заботу о них и тем самым повысить привязанность.

С учётом вышеизложенного, мотивация определена как процесс побуждения к деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей работников через реализацию целей потребностей самого предприятия.

Серьёзные изменения должны коснуться и методов мотивации труда. При этом должна измениться роль человека во всех процессах от пассивной до активной.

Выработка целей деятельности предприятия должна осуществляться с участием её работников. Из множества возможных вариантов деятельности предприятия (безусловно, с учётом её объективных потребностей) следует выбирать те, которые наилучшим образом отвечают интересам её работников.

Конкретные методики мотивации труда должны создаваться на каждом предприятии с учётом его особенностей. Однако, как установлено проведёнными исследованиями, эти методики должны состоять из общих положений, модели и практических рекомендаций.

В качестве общих положений методики мотивации труда рекомендуем следующее:

- новая мотивация труда должна нацеливать работников на достижение общих целей предприятия;
- в качестве экономических показателей следует выбрать основные рыночные критерии: объём реализованной продукции, прибыль, издержки, производительность труда, качество продукции;
- в основу системы оплаты труда на базе экономических показателей должна быть положена бестарифная система оплаты;
- предлагаемая система мотивации должна учитывать не только коллективные (повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, решение социальных проблем), но и общественные интересы (производство качественной, конкурентоспособной сельхозпродукции).

В качестве модели системы предлагается следующее:

- в основу предлагаемой модели оплаты труда положены – «вилки» соотношений оплаты труда разного качества. Все работники подразделяются на ряд квалификационных групп. Каждой группе соответствует конкретное значение «вилки» соотношений в оплате труда.

- размер оплаты труда работника (Z_{ni}) определяется соотношением:

$$Z_{ni} = \frac{K_i \times \Phi OT}{\sum_{i=1}^N K_i},$$

Где ΦOT – фонд оплаты труда предприятия;

N – численность работающих на предприятии;

K_i – индивидуальный коэффициент каждого конкретного работника.

Значение соотношения в оплате труда разного качества (K_i) для работника определяется по итогам работы за месяц, по специально разработанной методике, индивидуальным критериям и показателям, учитывающим его фактический трудовой вклад в деятельность предприятия.

Необходимо определить этапы и комплекс для моделирования эффективной системы мотивации труда.

Разработка методики начинается с определения методических основ, отредактированных под условия конкретной сельхозорганизации.

При этом необходимо ранжирование работ, выполняемых работниками всех групп, по сложности и важности их выполнения. Разработать матрицу баллов соответствующих каждому фактору и каждому уровню важности. Пример матрицы представлен в таблице 1.

Таблица 1

Матрица баллов работников отрасли животноводства в сельхозорганизации

Критические факторы	Уровни			
	мини-мальный	низкий	средний	высокий
1. Степень специализации:				
- однородная узкоспециализированная;	10	20	30	40
- разнородная по отдельным разделам определенной сферы;	15	30	45	60
- разнородная по всему кругу задач подразделения	25	50	75	100
2. Степень самостоятельности выполнения работ:				
- выполнение работы под непосредственным руководством начальника;	20	40	60	80
- в полном соответствии с инструкцией или под общим руководством;	28	56	85	115
- полностью самостоятельно	40	80	120	160
3. Степень ответственности:				
- ответственность – только за свою работу;	28	54	68	90
- за работу бригады;	48	96	120	160
- за весь коллектив подразделения	60	120	150	200
ИТОГО	274	546	753	1005

Дальнейшая работа сводится к разработке сетки соотношений в оплате труда. С этой целью в процессе исследования были выявлены критические факторы. При этом использовался балльный метод оценки труда работников предприятия.

На основе матрицы баллов разработать факторно-критериальную модель оценки сложности выполнения работ, которая позволит определить коэффициенты сложности выполнения работ. На основании полученных данных путём умножения весомости фактора на его значимость составить сетку соотношений в оплате труда работников.

Важным этапом является процесс согласования базового варианта с руководством предприятия, включающим и определение организационных процедур, предусматривающих обсуждение предлагаемой методики в трудовых коллективах и утверждение её (после внесения необходимых дополнений и исправлений) на общем собрании работающих на предприятии. После чего издаётся приказ о вступлении в силу разработанной методики. По мере необходимости предусмотрена возможность корректировки методики, если этого однозначно требуют результаты её практического использования.

Рост эффективности мотивации труда ведёт к снижению уровня стрессов, конфликтов и текучести кадров. Снижение текучести кадров приводит к тому, что количество рабочего времени увеличивается. При прямо пропорциональной зависимости объёма продукции от отработанного времени производство продукции возрастёт на величину, равную «приобретённому» рабочему времени.

Каждое нововведение требует адаптации к изменениям самой организации и её работников. Перед внедрением новой системы мотивации на предприятии важна оценка уровня восприимчивости работников к нововведениям, который должен определяться путём непосредственных персональных исследований, проведением опроса.

Литература

1. А. И. Колобова, С.П. Воробьев Состояние мотивации труда работников сельскохозяйственных предприятий Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 7(33) 2007.
2. А. Тарасов., О. Иншаков. Особенности воспроизводства в агропромышленном комплексе // Вопросы экономики, 1987, № 4.
3. П. Камилова. Региональная аграрная политика: теория, методика, опыт. М.: Экономика 2007 г.

Омельченко Е. В.
доктор экономических наук, профессор кафедры
«Маркетинг и связи с общественностью»,
Российская академия предпринимательства

Репкина О. Б.
кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства

Проблемы лидерства и руководства в предпринимательских организациях

Аннотация. В работе рассмотрены понятия лидерства и руководства, их отличия, причины возникновения, основные особенности лидерства и руководства в предпринимательских организациях. Особое место уделено формальному и неформальному лидерству, необходимости существования лидеров в предпринимательских организациях и вопросу иерархических отношений между различными уровнями руководителей, а также между лидерами-руководителями и лидерами-подчиненными.

Ключевые слова: лидерство, руководство, предпринимательство, межличностные отношения, формальные обязательства.

Problems of leadership and management in the enterprise organizations

The summary. The paper discusses the concept of leadership and management, their differences, the causes, the main features of leadership and management in business organizations. Particular attention is paid to formal and informal leadership, the need for the existence of leaders in business organizations and the issue of hierarchical relationships between different levels of management, as well as between leaders, managers and leaders, their subordinates.

Keywords: leadership, management, entrepreneurship, interpersonal relationships, formal obligations.

Лидерство — важнейший компонент эффективного руководства. Оно встречается везде, где есть устойчивое объединение людей. В общем понимании лидерство — это психологическая характеристика поведения отдельных членов групп. Несмотря на кажущуюся простоту и разработанность в современной науке, понятие лидерства, при наличии общности исходных позиций различных авторов, характеризуется неоднозначно.

Понятие лидерства происходит из выделения определенных потребностей людей и их объединений, которые и призваны удовлетворять лидеры. Различные теории по-разному раскрывают природу лидерства: теория черт объясняет лидерство как совокупность выдающихся качеств человека, таких как ум, воля, целеустремленность, организаторские способности, компетентность и др.; концепция харизматического лидерства рассматривает его как идеализированного вдохновителя, которому нужно подражать; факторно-аналитическая теория вводит понятие целей и задач, связанных с конкретной ситуацией, что формирует стиль поведения лидера; ситуационная теория исходит из того, что конкретные обстоятельства определяют отбор и поведение лидера; теория конституентов признает решающую роль феномена лидерства; психологические теории лидерство определяют как внутренние побуждения человека к занятию руководящих позиций, что влияет на становление, характер и направленность лидера.

Выделяется формальное лидерство, которое является обязательным элементом официального положения в организации и естественное лидерство, когда сотрудники признают превосходство одного из своих членов. Оптимальным вариантом считается сочетание этих аспектов в одной личности. В большинстве предпринимательских организаций именно так и происходит — эти два влияния переплетаются. Что вовсе не гарантирует им каких-либо исключительных преимуществ в рыночной среде.

В основном это происходит из-за того, что лидерство возникает стихийно, это явление нестабильно и зависит от настроения группы, основной уклон делается на регулирование межличностных отношений в группе, а максимальная эффективность наблюдается в рамках небольших групп. В результате, наличие лидерских качеств наиболее востребовано на низших и, частично, средних уровнях управления. Относительно высшего уровня управления более важным является наличие эффективного руководства, которое определяется как регламентированный правовой процесс.

«Лидерство и руководство — это два разных понятия. Руководство концентрирует внимание на том, чтобы люди делали вещи правильно, а лидерство — на том, чтобы люди делали правильные вещи»¹.

Основными отличиями руководства от лидерства является то, что оно формально и более стабильно, сфера действий руководителя шире,

¹ В. Г. Алиев IHR-Portal.ru

а процесс принятия решений сложнее. Руководитель строит свои отношения с подчиненными в рамках установленных целей, где четко определены порядок и последовательность выполняемых процедур, а также способы оценки результатов и система поощрений и наказаний.

В результате лидерство можно определить как активную позицию, нацеливающую лидера на постоянное движение и создание позитивного настроения групп, разработку новых целей, реализацию нововведений. Лидерство можно считать вторичным качеством руководителя, которое легче проявляется у официально назначенного руководителя, поскольку должность дает преимущества в завоевании лидирующих позиций в группе.

Назначение сотрудника руководителем дает ему преимущества в реализации своих лидерских качеств, но вовсе не означает, что они должны проявиться в обязательном порядке. Поведение руководителя зависит от его личных целей. Так в случае удовлетворенности своим положением руководитель не стремится к проявлению лидерских качеств, а старается ограничиться формальной стороной дела, что требует меньших усилий и, тем не менее, способствует достижению поставленных целей. Кроме того эмоциональная привязанность к подчиненным может расцениваться им как препятствие на пути продвижения по карьерной лестнице.

Порядок во взаимодействии с подчиненными может достигаться как формальными, так и неформальными средствами, но первый путь проще, поэтому он нередко сознательно выбирается руководителем.

Основные отличия лидерства от руководства заключаются в следующем:

- осуществляется регуляция не формальных, а межличностных отношений в группе;
- является элементом макросреды;
- возникает стихийно, а не целенаправленно;
- явление менее стабильное, чем руководство и существенно зависит от настроения группы;
- сфера деятельности уже и ограничивается в основном малой группой.

Основой для проявления лидерских качеств являются такие личностные психологические качества как: умение влиять на окружающих (в частности на подчиненных); уверенность в правильности принимаемых решений; стрессоустойчивость и эмоциональная уравновешенность (умения контролировать свои эмоциональные проявления); спо-

способность к творческому мышлению (чем выше место по иерархической лестнице, тем важнее); способность к рискованной деятельности; ответственность; возможность изменения поведения в изменяющихся ситуациях; общительность, хорошее настроение и умение общения с людьми. Наличие перечисленных качеств не относится к формальной стороне, позволяющей назвать того или иного человека лидером — это обязательный перечень, поскольку лидерство лишено формальности и проявляется исходя из реальной ситуации, а отсутствие части из них объективно не позволяет занять человеку лидерскую позицию.

Наличие лидерских качеств формирует самостоятельную личность, которая, находясь в активной позиции, всегда имеет четкие личные ценности и цели. Это напрямую связано с принципами деятельности предпринимательских организаций. Отсюда можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность и лидеры — неразделимы. Главное, чтобы активная позиция и разумные личные цели руководителей низших уровней управления или даже сотрудников не мешали делу. Для этого руководители должны грамотно определить место сотрудника — лидера в структуре управления.

Генри Минтцберг выделил основные качества, присущие лидеру, а именно:

1. Искусство быть равным, т.е. способность устанавливать и поддерживать систему отношений с равными себе людьми.
2. Искусство быть лидером — способность руководить подчиненными, справляться со всеми сложностями и проблемами, которые приходят к человеку вместе с властью и ответственностью.
3. Искусство разрешать конфликты — способность выступать в роли посредника между двумя сторонами в конфликте, урегулирования неприятностей, порождаемых психологическим стрессом.
4. Искусство обрабатывать информацию — способность построения системы коммуникаций в организации, получения надежной информации и эффективной ее оценки.
5. Искусство принимать нестандартные управленческие решения — способность находить проблемы и решения в условиях, когда альтернативные варианты действий, информация и цели неясны или сомнительны.
6. Искусство распределять ресурсы в организации — способность выбрать нужную альтернативу, найти оптимальный вариант в условиях ограниченного времени и нехватки других видов ресурсов.
7. Дар предпринимателя — способность идти на оправданный риск и на внедрение нововведений в организации.

8. Искусство самоанализа – способность понимать позицию лидера и его роль в организации, умение видеть то, какое влияние лидер оказывает на организацию.

Рассмотрев основные особенности лидерства и руководства, остановимся на проявлении этих двух типов в предпринимательских организациях.

Предпринимательские организации как сложные системы испытывают потребность в самоорганизации, упорядочении поведения отдельных элементов системы в целях обеспечения ее жизненной и функциональной способности. Четкость выделения лидирующих позиций зависит от типа общности, составляющей организационную систему, и ее взаимоотношений с окружающей средой. В условиях низкой групповой интеграцией и высокой степенью автономии и свободы различных элементов и уровней организации, функции лидера выражены слабо. Однако с расширением системы возникает потребность (в том числе со стороны самих сотрудников) в реализации коллективных целей, спецификация функций лидера и его структурное, институциональное обособление.

«Предприниматель – человек, который идет на риск при создании новой организации или при внедрении новой идеи, продукта или услуги»².

Трудно оценить какой процент населения обладает лидерскими качествами, также трудно определить, сколько людей склонно к осуществлению предпринимательской деятельности, то есть не только способных генерировать нестандартные решения, но и работать в условиях повышенного риска. Однако можно предположить, что предпримчивость как желание более полного использования своих способностей, талантов, знаний и умений напрямую зависит от наличия лидерских качеств. В условиях плановой экономики или неразвитых рыночных отношений (когда нормативно-правовой, административный и экономический режимы ограничивают предпримчивость) энергия таких людей направляется либо на карьерный рост, либо на работу в теневой экономике. В условиях же рынка и внутрифирменного предпринимательства лидерские качества приветствуются, поскольку без них практически невозможно осуществление каких-либо изменений и реализация нестандартных идей.

Лидеры строят свои отношения с подчиненными на доверии, склонны к использованию эмоций и интуиции, нередко подбирают

² Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / пер. с англ. М., 1992. С. 691.

сотрудников, которые понимают и разделяют их взгляды и идеи. Все это способствует созданию сплоченной команды, которой легче разрабатывать и реализовывать нестандартные идеи – спутники предпринимательской деятельности.

Лидеры постоянно пытаются разработать новые и нестандартные решения проблем, осуществлять преобразования и не боятся брать на себя ответственность. Способность брать на себя ответственность и адекватно действовать в условиях риска является основой для развития лидерских качеств. Предпринимательская деятельность также напрямую связана с рисками.

Главная цель лидерства в улучшении результатов деятельности путем анализа причин, а не последствий. Возникновение лидерства в компании возможно при наличии лидера, являющегося ядром системы лидерства, в которую входит большое количество сотрудников. Поскольку лидерство напрямую связано с ответственностью, то в компании лидерами должны быть руководители всех уровней управления (особенно в предпринимательских организациях). Лидерство присутствует в деятельности любой группы людей, поэтому сотрудники также должны быть лидерами в совершаемых процессах или возглавляемых проектах.

Отметим, что человек, выступающий лидером или наделенный определенными полномочиями, начинает ощущать себя таковым, даже если раньше не относил себя к лидерам. Эффективность деятельности такого сотрудника повышается.

Нередко лидерство воспринимается как дополнительная ответственность, поэтому не все готовы принять на себя такой груз, особенно в том случае, когда нет чувства защищенности и устойчивости положения в случае наступления нежелательных последствий.

Очень важно создать на предприятии систему лидерства, которая позволяла бы проявиться лидерским качествам сотрудников, создать атмосферу взаимопонимания и согласия. Налаженная система позволит повысить эффективность деятельности, но создавать ее достаточно сложно: руководитель должен проявлять терпение, особенно в оценке деятельности сотрудников (отказаться от негативных оценок); завоевать доверие сотрудников; разъяснить каждому область его ответственности и цель деятельности; создать условия открытости информации; создать систему коллегиального принятия решений.

Основная цель такой деятельности – максимально возможное совмещение целей фирмы и индивидуальных целей сотрудников.

Интересным является вопрос об иерархических отношениях между различными уровнями руководителей, а также между лидерами-руководителями и лидерами-подчиненными. Трудно представить в таких отношениях традиционную иерархию, которая требует четкого подчинения, отсутствие инициативы и т. д. Под иерархией здесь можно понимать только систему взаимоотношений, основанную на согласии, отрицающую формальные указания и распоряжения, где уровни лидеров отличаются уровнями ответственности. Соответственно лидеры разных уровней отличаются между собой уровнем знаний, квалификации, количеством доступной информации, связаны между собой не системой указания – подчинения, а взаимопонимания и разъяснения.

Формальная сторона взаимодействия лидеров разных уровней существует в основном для констатации факта согласия по решенным вопросам и для соблюдения юридических норм.

Предпринимательская деятельность напрямую связана с наличием и интенсивностью применения лидерских качеств ее участников, соответственно именно в предпринимательских организациях наблюдается наибольшее количество лидеров в разных элементах системы, что отражается на неформальном характере взаимоотношений всех участников экономического процесса.

Таким образом, лидерство и предпринимательство неразрывно связаны между собой. Означает ли это что руководство, в силу своего отличия от лидерства, не является обязательной стороной предпринимательской деятельности? Вовсе нет. Поскольку руководство и лидерство нередко соседствуют, особенно в предпринимательских организациях.

Людей, имеющих власть в организации, можно разделить на три категории: формальный руководитель, неформальный лидер и формальный лидер. Формальный лидер имеет полный набор инструментов влияния, следовательно, имеет больший шанс на успех. Для упрощения можно свести вопросы лидерства и руководства к вопросам формального и неформального лидерства.

Формальный лидер влияет на людей с позиции официального положения, имеет поддержку в виде выделенных ему полномочий и действует в рамках конкретной функциональной области. Неформальный лидер выделяется за счет своих личных качеств и действует творчески на свой страх и риск. В предпринимательской деятельности наблюдается некоторое усиление роли неформального лидерства, что определяется особенностями этой деятельности.

Независимо от формальной или неформальной природы лидерства, оно всегда существует в организации, соответственно должно постоянно находиться в зоне внимания руководителя. Попытки нивелировать роль неформальных лидеров не могут привести к положительным результатам и лишь усложняют процесс управления.

Предпринимательская организация – открытая система, в которой одной из основных задач управленческого лидера является утверждение и обеспечении реализации стратегии изменений, направленных на постоянное повышение эффективности деятельности. Идеи о проведении изменений, особенно радикальных, могут зародиться только у людей, обладающих предпринимательским типом мышления, которые также способны представить себе степень достижимости высказанных идей. Идея проведения изменений, зародившиеся у рядовых сотрудников или представителей менеджмента, испытывают серьезные трудности с реализацией. Управленческий лидер, который обладает не только исключительными личными качествами, личностным авторитетом, но и полнотой власти, побуждают его затевать проведение изменений.

Кроме того, формальный руководитель, в силу своего положения, обладает информацией, позволяющей ему иметь перспективное и видение предприятия и его возможностей, внешних условий, которые оказывают влияние на результативность организационной деятельности, адекватно оценить имеющиеся ресурсы и возможность их получения и т. д.

Создавая условия для нововведений необходимо:

1. Определить цели изменений для основной массы сотрудников и выработать общее видение.
2. Сформировать и развить доверие к идее и целям изменений.
3. Разработать на этой основе стратегии проведения изменений.

Эффективность изменений и нововведений зависит от деятельности по формированию ответственности за конечный результат у всех категорий подчиненных: представителей высшего уровня управления, среднего менеджмента, а также рядовых сотрудников. Ответственное отношение подчиненных к своим обязанностям непосредственно связано с обеспечением их соответствующими полномочиями и свободой принятия решений.

Человек, желающий стать лидером, должен обладать и развивать определенные качества, которые в различных ситуациях должны быть разными. Совершенствование лидерских качеств способствует усилению авторитета руководителя, но возможно при выполнении множества социальных ролей, каждая из которых требует наличия конкретных знаний и навыков. Лидер должен участвовать в построении эффективных

организационных коммуникаций, формировать работоспособные группы, участвовать в формировании норм организационной культуры и способствовать их реализации, инициировать нововведения и т.д.

В конечном счете, эффективность управления связана с оптимальным использованием ресурсов организации и ее способностью адекватно и оперативно реагировать на требования внешней среды. В стабильной ситуации эффективность функционирования организации может быть обеспечена менеджментом без учета отношений лидерства. Но в нестабильных условиях (в условиях неопределенности), особую роль начинает играть потенциал лидерства, способный к постоянной адаптации к изменениям. Соответственно эффективность предпринимательской деятельности зависит от потенциала лидерства.

Наличие сильного лидера вовсе не гарантирует успех, но успех к лидерам приходит во многом при наличии у них достаточно одинаковых способностей и умений. Для их реализации необходимо иметь способность создавать образ будущего состояния организации и доведения его до подчиненных, исполнителей или руководителей более низких уровней. Успешный лидер наделяет их соответствующими правами и полномочиями по осуществлению выраженной в видении цели, может признать свои слабые стороны и привлечь для их устранения необходимые ресурсы.

В современных условиях эффективное лидерство — это не жесткий формальный руководитель, а высокочувствительный к потребностям сотрудников руководитель, который стремится не только эффективно распределить их по местам, но и развивать индивидуальные способности, включать их в групповую работу, оказывать помощи в достижении личных целей.

Нельзя идеализировать лидерство, поскольку возможно наличие не только прогрессивных, но и регрессивных, разрушительных стремлений лидеров. Деструктивные лидеры, например лидеры групп противников нововведений, коррупционеров и т.п. оказывают самое негативное влияние на деятельность организаций.

Для устранения возможности распространения таких явлений возможно путем разрушения системы «лидер—последователи» с помощью административных мер (можно использовать разные средства, вплоть до увольнения деструктивного лидера или перевод его на другое место работы, изменение его социальной роли за счет перераспределения функций или через включение в группу соперников, изоляция лидера, расформирование группы последователей). Ослаблению влияния негативного лидера может способствовать сокращение коммуникаций между

ним и группой, в частности за счет перевода лидера в другое помещение, загрузки его работой, затрудняющей неформальное общение, и т.д.

Эффективнее всего постараться изменить направление и использование способностей и авторитета такого лидера с пользой для организации с помощью индивидуальных бесед, выделения его по формальному принципу, проявления к нему особого внимания, назначение на руководящую должность и т.п. Однако достичь желаемых результатов можно только в том, случае, когда неформальный лидер готов изменить свои ориентации и подчинить свою активность целям организации.

Как один из способов ослабления отрицательного воздействия деструктивного лидера можно определить перехват его основополагающих функций и реализация тех потребностей группы, которые осуществляет или пытается осуществлять лидер (способствует повышению внимания к неформальному общению с людьми, своевременное и полное информирование сотрудников).

Последний способ связан с возможностью подрыв репутации лидера, что может быть достигнуто, в частности, за счет вежливого, но постоянного показа на собраниях низкой профессиональной компетентности лидера, сомнительности его нравственных качеств, сомнительной результативности тех действий, к которым он побуждает, и т.п.

В заключении рассмотрения проблемы мы видим, что лидерство и руководство хоть и отличаются друг от друга, но всегда присутствуют и существенно влияют на работу как коллектива, так и эффективность работы всей организации. Все сотрудники компании должны быть одной командой, идти к общей цели, а это возможно при создании системы лидерства в организации с учетом тех процессов, которые предшествуют или начинаются после данного процесса, либо идут параллельно ему.

Литература

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. М., 1992.
2. Минтцберг Г. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента/ пер. с англ. Питер, 2011.
3. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. М.: Москбизнес, 1990.
4. Шестаков А. В. Предпринимательская деятельность. М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2000.
5. Щепакин М. Б. Предпринимательство в трансформирующихся и развивающихся общественно-экономических системах. М.: Экономическая демократия, 2000.

Потапова Е. А.
соискатель
ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных отношений»

Формирование моделей профессиональных компетенций в банковской сфере как метод повышения эффективности труда работников

Аннотация. В статье рассматривается процесс формирования моделей компетенций в банковской сфере для повышения эффективности труда. Рассматривается набор компетенций и их применение. Теоретические положения дополняются рекомендациями по практическому применению.

Ключевые слова: формирование компетенций, модель компетенций, эффективность обучения, умение, знание, способность, коммерческий банк.

Formation of professional competence models in bank sphere as a method of increase of efficiency of work of workers

The summary. The formation of performance models in the banking sector to improve the efficiency. We consider a set of competencies and their application. Theoretical provisions are supplemented by recommendations on the practical applications.

Keywords: formation of competencies, competency model, the effectiveness of training, skill, knowledge, ability, commercial bank.

Компетентность персонала является важнейшим условием успешного функционирования любой организации. Это особенно справедливо в условиях, когда ускорение научно-технологического прогресса значительно убыстряет процесс устаревания профессиональных знаний и навыков.

В середине XX века организация профессионального обучения стала одной из основных функций подразделений по управлению персоналом, а его бюджет – наибольшей (после заработной платы) статьей расходов многих компаний.

Однако в конце XX века существование системы всеобъемлющего обучения стало непосильным финансовым бременем для большинства компаний. Руководство компаний стало задумываться о целесообразности затрат на обучение, т.е. об эффективном управлении компетенциями персонала.

Формирование компетенций – это процесс, который состоит из следующих компонентов: стратегия развития персонала организации, профессиональная оценка (аттестация) персонала, определение потребности в обучении и планирование обучения, организация процесса обучения и оценка эффективности обучения.

Определение потребности в обучении – это процесс выявления несоответствия между существующими компетенциями персонала и компетенциями (знаниями и навыками), которыми должен обладать персонал банка для реализации своих целей. Определение потребности в обучении требует совместных усилий служб по управлению персоналом, самого сотрудника и его руководителя. Каждая из сторон привносит свое видение этого вопроса, определяемое ее положением в организации и ролью в процессе профессионального развития (рис. 1).



Рис. 1. Определение потребности в обучении

Эффективность обучения измеряется по нескольким критериям:

1. Коэффициент возврата на инвестиции в обучении. Обучение должно быть направлено на решение задач бизнеса, т.е. эффективность обучения должна измеряться увеличением финансового результата обучаемых сотрудников. Этот показатель называется коэффициентом возврата на инвестиции в обучение. Если же измерение результативности обучения по финансовому результату невозможно, например, для сотрудников поддерживающих подразделений, то оно должно быть измерено степенью повышения эффективности сотрудника по тем, критериям, которые возможно отследить.

2. Применимость учебных программ на практике. Применимость учебных программ оценивает через 3 месяца после окончания обучения методом анкетирования участников обучения и их непосредственных руководителей.

3. Степень усвоение учебного материала. Определяется сразу по окончанию курса либо с помощью выходного тестирования персонала либо с помощью оценки преподавателя курса.

4. Удовлетворенность участников обучения. Удовлетворенность оценивается сразу после окончания учебного курса с помощью анкетирования участников обучения.

В условиях жесткой конкуренции для удержания долгосрочного конкурентного преимущества необходимо постоянно внедрять новые нестандартные решения, как в области продуктов, так и в области менеджмента, развития персонала. В этой связи заслуживает внимания опыт создания корпоративных университетов в крупных банках, что позволяет не только повысить эффективность труда своих сотрудников, но и вывести всю систему управления персоналом банка на качественно новый уровень.

В коммерческих банках, имеющих разветвленную филиальную сеть, хорошо зарекомендовала себя система дистанционного обучения (СДО), позволяющая любому сотруднику повысить уровень профессиональной подготовки на рабочем месте в соответствии с темпами развития банка, самостоятельно выбирая время занятий и их интенсивность. Обучающие материалы в СДО представлены в виде курсов, учебных и экзаменационных тестов. Проработав материалы курса, слушатель проверяет свои знания на учебных тестах, получает отчет об их сдаче с анализом ошибок для последующей проработки и успешной сдачи экзаменационного тестирования.

Важной формой повышения качества персонала, особенно для сотрудников отделений, являются стажировки, в том числе в базовых отделениях.

Внутрибанковские семинары, семинары-практикумы, проводятся преимущественно для руководителей среднего и низшего звена, а также специалистов с привлечением в консультантов ведущих руководителей и специалистов.

Все более широкое распространение получает использование тренинговой формы обучения. Тренинг — это метод обучения, который направлен на создание и развитие у персонала практических навыков и умений которые проводятся обычно на базе департаментов по управлению персоналом головных и региональных отделений банков.

Кроме того, в рамках корпоративных университетов проводятся долгосрочные программы развития, длительностью от 6 до 18 месяцев. Эти программы направлены на развитие у сотрудников системы компетенций, необходимых для профессионального и карьерного роста

(Программа «Корпоративный MBA», Программа «Школа будущего менеджера», Программа развития среднего менеджмента, Программа развития навыков управления продажами и продвижением банковских продуктов и услуг т.д.).

Для наиболее эффективных сотрудников возможна частичная оплата со стороны банка расходов на получение второго высшего образования по профилю должности.

Методология построения системы требуемых компетенций в компании предполагает два основных подхода¹. Первый подход, целостный, подразумевает способность человека действовать в соответствии со стандартами. Если можно удостовериться в том, что кандидат способен выполнять данную работу, он считается пригодным к ней. При этом не принимаются в расчет отдельные качества человека. Например, если считается, что кандидат сможет справиться с определенными обязанностями, то все требования к уровню его образования, опыту, психофизическим качествам не предъявляются. Второй подход называют компетентностным (или личностным), он предполагает поиск характеристик человека, позволяющих ему добиваться результатов в работе.

Применение целостного подхода нуждается в специализированном инструментарии оценки, ведь здесь не используется профиль требуемых компетенций и не ставится вопрос, за счет каких качеств работник достигает успеха. В оценке акцент смещается на средства диагностики, на их пригодность определять способность человека быть успешным в определенных условиях.

Чтобы подобрать средства оценки персонала на основе компетентностного подхода, нужно понять, каков предмет оценки, т. е. какие компетенции предстоит оценивать. Для разработки профиля требуемых компетенций (профиля должности) применяют средства анализа работ (*job analysis*), а именно метод описания должности (*job description*) и метод описания требований должности (*job specification*). В мировой практике существует целый ряд универсальных методик описания работ, позволяющих составлять профили требуемых компетенций, — от опросников СМQ, PAQ, FJA до различных оценочных шкал. В организациях могут использоваться как готовые модели компетенций, опубликованные в специальной литературе², так и разработанные собственными силами (или сторонними специалистами) с учетом специфики данной компании.

¹ Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям / Пер. с англ. М.: ГИППО; 2008.

² Спенсер Л. М., Спенсер С. М. Компетенции на работе / Пер. с англ. М.: ГИППО; 2005.

Чтобы модель компетенций была разработана корректно, следует понимать, что представляет собой компетенция — набор полезных для работы качеств, способности, знания, умения или совокупность всех этих понятий. В американской практике используется термин «KSAO»³:

- знания (Knowledge);
- умения (Skills);
- способности (Abilities, Attitudes);

иные характеристики (Other — физические кондиции, поведение).

К примеру, знания кандидата в кадровый резерв коммерческого банка — это информация, которой обладает сотрудник в определенной области банковской деятельности (знание законов, регламентирующих документов, инструкций, методик Банка России).

Умения — профессиональное действие, которое умеет выполнять сотрудник на высоком уровне его освоения.

Способности — индивидуально-психологические особенности, определяющие успешность выполнения управленческой деятельности, и которые обеспечивают кандидату легкость и быстроту в приобретении управленческих знаний, умений, навыков. Например, сюда относятся интеллектуальные способности. Однако если человек обладает способностями, это вовсе не значит, что он компетентен. Но компетентный человек всегда способен.

В группу компетенций включается мотивационный и личностный компонент, т. е. готовность осуществлять необходимую деятельность.

Свойства личности — характеристики личности сотрудника (коммуникабельный, эмоционально-волевой), обуславливающие успех в руководящей должности, на которую сотрудник зачисляется в резерв.

Управленческая мотивация — это желание сотрудника быть руководителем и развиваться в этом направлении. Таким образом, выделяются те компетенции сотрудника, которые могут наблюдаться в поведении и, соответственно, быть оценены для того, чтобы спрогнозировать эффективность его работы в намечаемой руководящей должности, т. е. те, которые влияют на эффективность выполнения руководящей работы. Результатом работы по созданию модели компетенций должен стать должностной профиль — список компетенций, с определением требуемого уровня их развития.

После проведения процедуры оценки кандидатов в кадровый резерв мы получаем индивидуальный оценочный профиль — список ком-

³ Harvey R. J. Job analysis // M.D. Dunnette & L. Hough (eds.). Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Palo Alto: Consulting Psychologists Press; 1991.

петенций с указанием достигнутого уровня конкретным кандидатом в резерв. На основании сравнения индивидуального оценочного профиля с должностным профилем принимается решение о зачислении кандидата в группу резерва. Так, при наличии оценок в 3 балла и ниже по более половине компетенций сотрудник в группу резерва не зачисляется. Расхождения в уровнях индивидуального оценочного и должностного (требуемого) профилей служат базой для составления программ развития (частный случай программы подготовки) сотрудника в случае его зачисления в резерв.

Но прежде чем формировать программу развития для сотрудников, зачисленных в резерв, важно понять, какие компетенции с точки зрения развития рентабельны, а какие нет. Мотивация достижения и инициатива с точки зрения обучения нерентабельны. Практика также показала, что если к зрелому возрасту не сформировано системное мышление, то успешность его развития также представляется маловероятной. Наиболее легко развиваются компетенции, построенные на базе коммуникативных способностей.

Наиболее рентабельными вариантами развития компетенций являются различные формы подготовки персонала, такие как тренинги, стажировки, наставничество и саморазвитие.

Тренинговые программы, основанные на компетенциях, проводятся профессиональными тренерами, психологами и силами отдела по работе с персоналом. Данные мероприятия включают в себя все способы обучения – лекции, семинары, групповые дискуссии, групповые или индивидуальные упражнения, ролевые игры, имитации, видеоанализ и пр. Тренинг дает образец навыка и возможность его наработать в ходе практического применения.

Стажировка в руководящей должности – исполнение обязанностей отсутствующего руководителя не менее трех недель в течение года. Стажировка создает возможности и стимулы для поддержания работоспособности и постоянной готовности сотрудника к руководящей работе, содействует его высокомотивированному, целенаправленному поведению, нацеленному на профессиональное развитие. Задачей стажировки является обучение сотрудников, зачисленных в резерв, навыкам принятия решений и/или совершенствование их навыков в отношении планирования, организации и контроля за деятельностью подразделения, а также в мотивации персонала.

Наставничество – выполнение работы под руководством более опытного сотрудника (в контексте работы с резервом – выполнение

соответствующей работы под началом руководителя), который владеет методами наставничества.

Саморазвитие – изучение литературы, самооценка деятельности, применение новых навыков на работе, дистанционное обучение.

План личного развития, включающий в том числе перечисленные форматы обучения, разрабатывается сотрудником, зачисленным в резерв, и его непосредственным руководителем по результатам совместной оценки после проведения сессии обратной связи.

Таким образом, поскольку компетенции описывают поведенческие факторы, способствующие повышению эффективности труда работников, то, применяя их, можно решать самые различные кадровые вопросы. Так, используя модели компетенций, можно получить возможность более эффективно решать задачи, связанные с отбором, оценкой, обучением персонала, заниматься вопросами развития навыков сотрудников, ротации, карьерного роста, а также повышения мотивации трудовой деятельности. Оценка персонала с использованием модели компетенций может значительно повысить качество информации, которая ложится в основу принятия управленческих решений в отношении персонала банка, а следовательно способствует повышению удовлетворенности трудом работников, повышает качество трудовой жизни и как следствие ведет к повышению производительности труда.

Литература

1. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям / Пер. с англ. М.: ГИППО; 2008.
2. Спенсер Л. М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / Пер. с англ. М.: ГИППО; 2005.
3. Harvey R.J. Job analysis // M.D. Dunnette & L. Hough (eds.). Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Palo Alto: Consulting Psychologists Press; 1991.

Сатин В. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Формирование и развитие научного потенциала и человеческого капитала в экономическом ВУЗе

Аннотация. Развитие научного потенциала и человеческого капитала в России, должно опираться на взаимодействие государства с ведущими ВУЗами нашей страны, по этому пути в последние десятилетия двигаются не только развитые экономические страны, но и развивающиеся страны, такие как Китай, Корея и Израиль.

Ключевые слова: человеческий капитал; научный потенциал; экономические ВУЗы; трансформация знаний.

Formation and development of scientific potential and the human capital in economic high school

The summary. Development of scientific potential and the human capital in Russia, should lean against interaction of the state with leading high schools of our country, on this way to last decades move not only the developed economic countries, but also developing countries, such as China, Korea and Israel.

Keywords: the human capital; scientific potential; economic high schools; transformation of knowledge.

Развитие научного потенциала и человеческого капитала в России, должно опираться на взаимодействие государства с ведущими ВУЗами нашей страны, по этому пути в последние десятилетия двигаются не только развитые экономические страны, но и развивающиеся страны, такие как Китай, Корея и Израиль.

Однако развитие научного потенциала и человеческого капитала на базе высших учебных заведений, включая и экономические ВУЗы, может осуществляться только в сформированной системе управления человеческими ресурсами ВУЗа.

Как полагают Гуськова Н. и Краковская И.¹, управление человеческими ресурсами современного ВУЗа как функционирующей в рыночной среде обучающейся организации, должно представлять собой систему, которая позволяет активно создавать, результативно применять и

¹ Гуськова Н., Краковская И.. Система управления человеческими ресурсами университета: актуальные задачи и направления совершенствования //Кадровик. Кадровый менеджмент. 2010. № 6. С. 27–33.

распространять знания на основе развития ключевых компетенций сотрудников, повышения их производительности труда, рационального распределения их усилий между различными направлениями деятельности и обеспечения их приверженности ВУЗу. Система формирования и развития кадрового потенциала ВУЗа должна быть ориентирована не только на повышение научно-педагогической квалификации профессорско-преподавательского состава, но и на развитие ключевых рыночных компетенций всех сотрудников. Данная система должна также учитывать, что стратегии современных университетов, построенных по предпринимательскому типу, основываются на интенсификации использования уже имеющихся человеческих ресурсов с соответствующим их материальным поощрением, а не на экстенсивном росте. Следовательно, проблемы управления персоналом ВУЗов могут решаться только на основе стратегического и системного их видения (через разработку специальных программ развития кадрового потенциала, интегрирующих в себе различные направления кадровой, инновационной, социальной стратегии и политики учебного заведения, подкрепленные соответствующим финансовым обеспечением и организационно-управленческими механизмами).

Аналогичной точки зрения придерживаются Пучкова А.П. и Дворяшина В.П.², которые считают, что процесс управления человеческими ресурсами экономического ВУЗа должен быть построен не только на повышении квалификации персонала, но и на активном взаимодействии с научными школами, представителями бизнеса и власти.

В свою очередь, Поддубный А., Поддубный А., Собко Е., указывают на необходимость формирования институтов социального партнерства ВУЗов с представителями государственных органов и организаций, заинтересованных в получении научных знаний и разработок³.

Не менее важным моментом, с нашей точки зрения, при формировании и развитии научного потенциала и человеческого капитала в экономическом ВУЗе является сфера инвестиций. При этом мы обращаем внимание не только на необходимость инвестиций в знания и человеческий капитал экономического ВУЗа, но и инвестиций, в форме материальных вложений в его дальнейшее развитие.

² Пучкова А.П., Дворяшина В.П. Направления совершенствования деятельности аспирантуры с применением информационных технологий на примере аспирантуры МЭСИ // Открытое образование. 2008. № 5. С. 74–84.

³ Поддубный А., Поддубный А., Собко Е. Социальное партнерство и социальная ответственность как факторы, обеспечивающие конкурентоспособность вуза // Проблемы теории и практики упр. 2009. № 9. С. 84–92.

Как отмечает Краковская И.Н.⁴, в условиях превращения сферы высшего образования в глобальный рынок образовательных и научных услуг, экономические ВУЗы, формально сохраняя статус некоммерческих организаций, превращаются в образовательно-научно-инновационные комплексы, которые функционируют как коммерческие компании, конкурирующие за финансовые ресурсы. Как следствие этих изменений, накапливается целый комплекс проблем, связанных с необходимостью совершенствования организационной структуры вузов, методов управления и взаимодействия с экономической средой, а также сохранения, наращивания и «повышения качества» человеческого капитала в ВУЗах, развития знаний, навыков, творческого потенциала персонала в соответствии с потребностями экономики знаний. Естественно, что с расширением спектра требований к персоналу и результативности расходов ВУЗов усложняются процессы инвестирования в человеческий капитал и развитие высшей школы, что в свою очередь ставит задачи поиска новых форм взаимодействия образовательной сферы, сферы высоких технологий и финансовых институтов.

Именно поиск новых форм развития и финансирования образовательно-научно-инновационных комплексов, создаваемых на базе экономических ВУЗов, может обеспечить для нашей страны прорыв не только в повышении качества образовательного процесса как такового, но и трансформации знаний в новые технологии. Однако решение данной задачи требует совершенствования законодательства и нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы инвестиционной сферы в научные разработки, преобразования структуры управления образовательным процессом, повышения нормы государственного финансирования экономических ВУЗов с созданием соответствующих внебюджетных источников.

Однако возникает закономерный вопрос, почему в рамках нашей публикации мы рассматриваем именно экономические ВУЗы, чем собственно они отличаются от других профильных высших учебных заведений. Ответ на этот вопрос достаточно прагматичен, специализация экономического ВУЗа значительно шире, специализации, например технического ВУЗа. Скажем, экономист широкого профиля может быть одинаково востребован и в промышленной и в банковской сфере. Научные разработки экономических ВУЗов пользуются огромным спросом и в бизнес среде и в государственных структурах. В сущности, эконо-

⁴ Краковская И.Н. Инвестиции в человеческий капитал вуза: особенности оценки эффективности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 35. С. 38–47.

номика — это совокупность наук о ведении народного хозяйства, охватывающая все сферы жизнедеятельности общества. Даже элементарные знания экономики сегодня необходимы в любой отрасли производства и промышленности, без них невозможно грамотно управлять и стоить бизнес.

Вместе с тем, представители высшей школы образования и научной сферы, более сдержанны в своих оценках, объясняющих причины бурного развития экономических ВУЗов в нашей стране. Большинство из них склоняется к тому, что в годы рыночных реформ 90-х годов и начала 2000-х, именно экономические ВУЗы смогли приспособиться и «выжить» в условиях тотального недофинансирования образовательной сферы в нашей стране. По-сути, экономические ВУЗы достаточно быстро адаптировались в сложной рыночной среде, развивая тем самым экспорт образовательных услуг с применением различных схем финансирования.

Как справедливо отмечает Тараканов В.В.⁵ анализ хозяйственной практики отечественных экономических ВУЗов показал, что за неполное десятилетие с начала реформ до 2000 годов они сумели выработать стратегии адаптации к сложнейшей ситуации бюджетного недофинансирования. Главным содержанием таких стратегий стал поиск вариантов диверсификации источников финансирования. Основными направлениями деятельности экономических вузов явились:

1. Расширение приема на программы высшего и послевузовского образования на контрактной основе. Особенность становления данных направлений коммерциализации в России заключалась в том, что они охватили практически все экономические специальности, все группы потребителей образовательных услуг, а не только иностранных граждан, в отличие от европейских стран, и развивались очень высокими темпами.

2. Быстрое развитие новых направлений оказания образовательных услуг на возмездной основе, выразившееся как в открытии платных подготовительных курсов для поступления в ВУЗ, так и в создании программ непрерывного образования взрослых как на очной, так и на дистантной основе с использованием информационных технологий.

3. Опережающее, по сравнению со странами Европы, развитие контрактных форм реализации НИОКР. Создание инновационных

⁵ Тараканов В.В. Перспективы развития финансового механизма системы высшего профессионального образования в России // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 2. С. 27–33.

институтов в форме научно-технологических парков и университетских научно-инновационных комплексов.

4. Активное проведение финансовых операций по инвестированию временно свободных денежных средств в акции и доли создаваемых с участием экономических ВУЗов компаний, а также в банковские депозиты, векселя и иные ценные бумаги.

5. Формирование при определенной государственной поддержке институциональной основы осуществления экспорта образовательных услуг.

6. Расширение связей экономических ВУЗов с региональными и местными органами власти и управления, обеспечение их существенной поддержки как в сохранении инфраструктуры ВУЗов, так и в реализации инвестиционных и научных проектов.

7. Поиск нестандартных финансовых схем привлечения в экономические ВУЗы денежных средств на заемной основе путем выпуска векселей, облигаций, иных ценных бумаг.

Таким образом, как показала практика, российские экономические ВУЗы в кратчайшие сроки внедрили в практику своей хозяйственной деятельности направления, методы и механизмы, аналогичные тем, которые в условиях нарастающего дефицита бюджетного финансирования использовали в последние десятилетия ведущие европейские университеты.

Одновременно с этим, развитие коммерческой деятельности экономических ВУЗов потребовало от них в целях повышения конкурентоспособности решать задачи по обеспечению качества образовательных услуг, а также модернизации внутривузовской системы стратегического, операционного и финансового менеджмента. В то же время как отмечает Мальцева Г.И.⁶, противоречия финансово-экономических задач и правового статуса государственных экономических образовательных учреждений в настоящее время осложняют возможности поиска дополнительных внебюджетных средств от предпринимательской деятельности.

В связи с чем, считаем, что экономические ВУЗы сегодня наиболее приспособлены для решения задач формирования и развития научного потенциала и человеческого капитала на базе высшего учебного заведения.

⁶ Мальцева Г.И. Трансформация финансового механизма экономического вуза в условиях модернизации системы образования и бюджетных реформ / Г.И. Мальцева // Сиби́рская финансовая школа. 2006. № 2. С. 99–102.

Важно также обратить внимание на тот факт, что спектр научно-прикладных задач, стоящих сегодня перед экономическим ВУЗом не менее широк. Как отмечает Воронин Ю.М.⁷, перечень научных задач, которые могут быть решены на базе экономического ВУЗа достаточно широк, в первую очередь научное осмысление вопросов социально-экономического развития страны, вопросов налоговой, финансовой и банковской сферы, модернизации экономики и пр.

Следовательно, с нашей точки зрения дальнейшее развитие научного потенциала и человеческого капитала на базе экономического ВУЗа может обеспечить не только повышение уровня образовательного процесса, но и возможность трансформации знаний в научные и технологические разработки для формирования в нашей стране экономики основанной на знаниях.

⁷ Воронин Ю.М. Сводный аналитический доклад Счетной палаты РФ «Основные проблемы и условия эффективного воспроизводства отечественного научного потенциала на базе экономических ВУЗов» // Законодательство о науке: современное состояние и перспективы развития. М.: Норма. 2009.

Симонова М. М.
кандидат социологических наук, доцент,
заведующая кафедрой социологии и права,
ГОУ ВПО «Московский государственный
институт индустрии туризма»

Актуальные вопросы обеспечения социальной безопасности общества

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы определения факторов опасности общества и условия обеспечения социальной безопасности. Определяются цели и характеристики социальной безопасности, даётся понимание таким понятиям как социальная напряжённость, социальному потрясению, социальное отчаяние. Показывается взаимосвязь этих ключевых понятий.

Ключевые слова: социальная опасность, социальная безопасность, социальная напряжённость, социальная стабильность.

Urgent matters of provision a social security of a society

The summary. In article questions of definition of factors of danger of a society and a condition of maintenance of social safety are considered. The purposes and characteristics of social safety are defined, the understanding is given to such concepts as social intensity, to a social shock, social despair. The interrelation of these key concepts is shown.

Keywords: social danger, social safety, social intensity, social stability.

Социальная безопасность — это устойчивое функционирование социальных институтов государства и общества, обеспечивающих стабильное развитие личности, общества и государства. Основными целями социальной безопасности являются:

1. Обеспечение гражданского мира, опирающегося на справедливость, свободу, равенство возможностей и солидарность людей; целеустремленное формирование социально безопасного государства, общества, личности.

2. Сохранение и развитие социума: охрана жизни, улучшение здоровья и качества жизни людей, создание условий и стимулов для высокоэффективного творческого труда, утверждения высокой духовности и культуры.

3. Осуществление и формирование социально ориентированной политики модернизации общества, призванной восстановить и обес-

печить в будущем устойчивое социально-экономическое развитие страны во имя общего блага народа и каждой личности.

4. Государственное участие в формировании международных структур, призванных преодолеть несправедливость, эксплуатацию, бедность, голод, массовые эпидемии, социальные болезни и т.п.

Социальная безопасность связана с внутренней устойчивостью государства и общества и социальной защищенностью личности. Ее важнейшей характеристикой является уровень социальной напряженности. Социальная напряженность отражает степень физиологической, психофизиологической и социально-психологической адаптации, а во многих случаях – с невозможностью адаптации различных категорий населения к объективным и субъективным трудностям (снижению уровня жизни и социальным изменениям). И как справедливо полагал Р.Г.Яновский, безопасное развитие человеческого общества формироваться по трём направлениям социальных противоречий:

- между индивидуумом, его семьей и обществом;
- между естественными ожиданиями человека и объективными социально-экономическими реалиями;
- в контексте нового понимания прав и свобод человека, органично сопряженных с самоограничением и ответственностью [3].

Социальные опасности – это действия одних классов, групп, слоев, личностей, направленные (преднамеренно или бессознательно) на уничтожение других, лишение их жизненно важных условий и объектов, причинение ущерба, ведущего к физической и духовной деградации, разрушению личности, этноса, общества, государства.

Социальные опасности можно подразделить на три группы: [2]

1. Исходящие из других сфер общественной жизни – политики, экономики, военно-оборонных дел и т.п.

2. Вытекающие из социальной сферы для экономики, политики, военной и экологической безопасности и др.

3. Заключенные в самой социальной сфере.

Социальные угрозы в обществе классифицируются по следующим признакам:

- по направленности против социальных интересов (потребностей) граждан, групп, слоев и всего общества;
- по объектам, институтам, областям социальной сферы, которым они угрожают;
- по масштабам (разрушительный потенциал опасностей, пространственно-временные характеристики – общие, региональные, местные, краткосрочные, долгосрочные и т.п.);

- по формам проявления;
- по источникам и причинам;
- по средствам.

Основа социальной напряженности – это социальные потрясения. Среди факторов, существенно влияющих на возможность социальных потрясений, важное место занимает этнический и религиозный состав населения, уровень его культуры и образования, здоровье, степень криминальности и т.д. Эти факторы определяют степень стабильности социальных отношений, характер реакции населения во многих социально-политических ситуациях.

Социальному потрясению, как правило, предшествует социальное отчаяние. Последнее, в случае превращения его в социальное потрясение, обычно проявляется в агрессивности людей. Ей противостоят такие духовные качества народа как терпимость и терпение.

Для оценки и прогнозирования социальной напряженности важны такие компоненты, как:

- наличие и характер господствующих в обществе представлений о желаемом (истинном) пути социального развития;
- ведущие нравственно-психологические ориентации, нормы различных социально-демографических групп населения;
- уровень общественного терпения, воздействующие на него факторы;
- нравственные оценки в общественном мнении различных структур власти, общественных и государственных лидеров.

Во многом определяют и обеспечивают безопасность всего общества господствующие в нём нравственные установки, нормы, психологический настрой населения. Они влияют на характер реакции населения во многих социально-политических ситуациях, степень (уровень) их стабильности.

Социальная стабильность представляет собой степень устойчивости и внутреннего равновесия общества, обеспечивающих максимально благоприятные условия для всестороннего развития человека. В центре политики государства по обеспечению социальной безопасности, ее основным объектом должен быть человек. Отсюда достижение социальной стабильности в государстве зависит, прежде всего, от двух факторов: соблюдения прав человека и совершенствования качества жизни.

Социальная стабильность во многом зависит от соблюдения гражданских и социальных прав и свобод. К гражданским относятся неотъемлемые права и свободы, присущие человеку от природы, такие как право на жизнь, неприкосновенность личности и жилища, защиту

чести и достоинства, равенство пред законом, свободу передвижения и выбора места жительства, на тайну личной переписки и телефонных переговоров и т.п. Социальные права и свободы обеспечивают достойный уровень жизни и социальную защищенность. К ним относятся право на социальное обеспечение, образование, защиту здоровья, жилище, оплату труда, свобода совести, свобода мысли и т.д.

Социальная стабильность определяется социальной структурой общества. В политологии и социологии социальная структура общества определяется по уровню доходов на душу населения и его соотношения с прожиточным минимумом. Такая классификация изменчива во времени и пространстве (прожиточный минимум в каждой стране и ее составных частях различен). Поэтому в центре политики государства по обеспечению социальной безопасности, ее основным объектом должен быть человек. Отсюда достижение социальной стабильности в государстве зависит, прежде всего, от двух факторов: соблюдения прав человека и совершенствования качества жизни.

Все виды безопасности (военная, политическая экологическая и т. д.) в решающей степени зависят от спасения и оздоровления производства, повышения жизненного уровня народа, восстановления и укрепления его здоровья, развития культуры, повышения его социальной активности, особенно в сферах экономики и политики. Социальная безопасность человека, среды его обитания — это важнейшая характеристика качества жизни и важнейшая составляющая национального богатства.[1]

Литература

1. Национальное богатство в условиях формирования рыночных отношений. М.: Наука, 1994.
2. Серебрянников В.В. Социология войны. М.: Научный мир, 1998. С. 226–281.
3. Яновский Р.Г. Национальная безопасность России. М.: ИСПИ РАН, 2006.

Умнов Ф. А.
аспирант,
ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных отношений»

Подходы к развитию социально-трудовых отношений на примере стран Северной и Латинской Америки

Аннотация. Рассмотрены особенности трудовых отношений в странах Северной и латинской Америки на примере США и Мексики. Проанализированы проблемы взаимоотношений труда и капитала, тенденции в изменении функции государства в регулировании трудовых отношений. Показаны отличия системы трудовых отношений в США и в Мексике, в частности отмечены особенности распределения доходов.

Ключевые слова: трудовые отношения, взаимоотношения труда и капитала в США, функции государства, Мексиканский рынок труда, схемы и принципы регулирования социально-трудовых отношений.

Approaches for development of social-labour relationships in the countries of Northern and Latin America

The summary. The peculiarities of labour relationships in the countries of Northern and Latin America basing on the examples of the USA and Mexico. The problems of relationships between labour and capital were analyzed, the trends in changing the state's functions in regulating of labour relationships. The differences between the systems of labour in the USA and Mexico were shown, in particular the features of distribution of incomes.

Keywords: employment relationship relationship between labour and advantage, state duties, Mexican labour market, layouts and principles of regulating of social-labour relationships

При рассмотрении системы трудовых отношений в зарубежных странах традиционно проводится различие между «волюнтаристской» моделью, первоначально принятой в Великобритании, но сейчас активно пропагандируемой в США, и «европейской моделью». Первая модель – это децентрализованный процесс коллективных переговоров, основанный на защите экономических интересов работников при минимальном вовлечении государства.

В странах с «волюнтаристской» системой процент охвата занятых коллективными договорами тесно примыкает к данным по уровню юнионизации, Процесс децентрализации коллективных переговоров начался примерно 15 лет назад. Особенно активно он идет в странах Северной и Южной Америки, заключение коллективных договоров на уровне отрасли промышленности никогда не было так распространено, как в Европе.

В последние годы в США проходят дебаты о возможности заключения коллективных договоров на предприятиях, где нет профсоюзов. Согласно нынешнему законодательству страны это запрещено, поскольку в США, как и в других странах, коллективный договор должен быть обязательно подписан представителем профсоюза. С одной стороны, это способствовало бы созданию коллективного представительства по защите прав занятых на тех предприятиях, где оно отсутствует и в долгосрочной перспективе дало бы новый толчок развитию профсоюзного движения, но с другой стороны, в ближайшее время это препятствовало бы профсоюзам, поскольку права занятых защищались бы без их участия.

Научные прогнозы относительно функций, роли и задач государства в обществе, и в частности в сфере трудовых отношений, — актуальная тема американской историографии конца XX в. Американские исследователи понимают, что в условиях глубинных изменений экономики, социума, производственных отношений необходимы реформы как политических структур, так и традиционных схем государственного регулирования трудовых отношений. Многие считают, что в будущем государство как мегасистема, как традиционный амортизатор социально-экономических интересов и влияний будет контролировать (в различных формах) важнейшие процессы жизнедеятельности страны, решать кардинальные вопросы ее развития. Независимо от расклада политических сил, экономической и идеологической конъюнктуры государство в будущем сохранит активную роль в обществе¹.

Консервативное направление в целом признает неизбежность функционирования макроэкономических структур государства для финансирования и реализации важнейших проектов, гарантий некоторых социальных льгот трудящихся (здравоохранение, социальное обеспечение, страхование по безработице), но при безусловной их эффективности.

Представители институциональной школы (либералы) 90-х годов, как и их предшественники на рубеже XX века, выдвигают на передний план необходимость радикальных социальных реформ в рамках либерально-демократической модели США. Критикуя современные системы управления, они полагают, что нужно провести реформы трудового законодательства, судопроизводства, пенсионного и социаль-

¹ Экономика социально-трудовых отношений: учеб. пособие / В. С. Симонов, В. В. Синов/ СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010, С. 202.

ного страхования, образования, подготовки и переподготовки трудящихся, налогообложения, включая схему бюджетного распределения финансов, и т. д.

Перспективное же развитие страны либералы связывают не с уменьшением, а с масштабным усилением государственной власти, в рамках которой приоритетной будет не законодательная или судебная, а исполнительная ветвь, которой неизбежно придется реализовывать назревшие реформы².

Модель государственного устройства они рассматривают в рамках традиционной либерально-демократической схемы – смешанной экономики с сохранением конкурирующих рынков при жестком правительственном регулировании тех сфер, которые не могут управляться частным сектором.

Симбиоз правительства и бизнеса, сращивание политических и экономических структур представляется им наиболее эффективным и жизнеспособным механизмом этатистко-корпоративистского регулирования. Данный принцип управления выражается в формуле «правительство без бизнеса – тирания, а бизнес без правительства – пиратство»³.

Исследователи обоих направлений (консерваторы и, либералы) считают чрезвычайно важным для достижения экономического успеха страны улучшение взаимоотношений труда и капитала.

Центральной задачей государства в регулировании трудовых отношений исследователи считают создание эффективных механизмов участия рабочих в управлении производством. Для этого предлагается внедрить налоговые льготы для предприятий, где рабочие являются совладельцами доходов, акций, т. е. инвесторами производства.

Объединяющей концепцией ученых консервативного и прогрессивного направлений относительно будущего развития трудовых отношений и функций государства является признание необходимости демократизации рабочих мест, принципов управления для обеспечения экономического роста и повышения производительности труда, а также переход от традиционных вертикальных систем управления на горизонтальные, многофункциональные рабочие места, действующие на основе высокоэффективных команд.

² Экономика социально-трудовых отношений: учеб. пособие / В. С. Симонов, В. В. Синов / СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010, С. 205.

³ Там же, С. 206.

Подобная схема во многом интегрирует функции рабочих с низким и средним слоями менеджмента, объединяя их в одно мобильное трудовое звено. Рабочие во многом сами решают производственные задачи, которые ранее были исключительно в компетенции управленцев. Новый принцип организации труда уравнивает социальный статус работников, ликвидирует прежнюю субординацию, сближает профессиональные интересы. Ученые и политики связывают расширение масштабов действия этих систем производства с традиционной функцией государства оказывать труду и капиталу морально-психологическую и финансовую поддержку.

Американские исследователи Дж. Грейсон – младший и К. О’Делл считают лучшей схемой перспективного развития трудовых отношений этатистко-корпоративистскую модель, в рамках которой государство ассигнует фонды и само определяет важнейшие проблемы взаимоотношений труда и капитала (используя разработки средних и низовых звеньев администраций предприятий). Непосредственная же реализация рекомендуемых программ вверяется частному сектору совместно с корпорациями и профсоюзами либо трудовыми коллективами.

Ряд прогнозов и рекомендаций относительно будущего регулирования трудовых отношений можно отнести исключительно к либеральному направлению.

Так, в качестве новой схемы предлагается превратить правительство из наблюдателя в участника переговоров между трудом и капиталом (подобно тому, как это происходит в Англии).

В целях повышения производительности труда выдвигается идея превращения государства в акционера предприятий, т. е. покупки им некоторой части акций. Получение же права голоса в Совете директоров при принятии решений обеспечит защиту долгосрочных интересов региона, эффективность заключенных соглашений между трудом и менеджментом. Подобная практика уже существует в ряде штатов, в частности в Индиане. В перспективе приобретенные государством акции должны быть переданы непосредственно служащим компаний для предоставления им большей власти, улучшения региональной занятости, повышения заработной платы, роста производительности труда. Фактически утверждается схема социализации предприятий, что является более отдаленной перспективой, нежели другие проекты, связанные с расширением роли государства.

Начиная с 2008 г. мексиканская экономика находится в состоянии спада, когда темп прироста составил -0,3%, но в последний год ситуация стала улучшаться и темп прироста вырос до уровня в 3,2% в

2005 г. Объем ВВП оценивается в 1005 млрд.долл.США (13-ое место в мире), а среднедушевой ВВП – 9463 долл.США⁴.

В целом на мексиканском рынке труда складывается парадоксальная ситуация, когда, несмотря на длительную стагнацию в экономике и невысокие темпы роста ВВП в 2000-е годы, растет количество созданных рабочих мест, снижается уровень бедности и сокращается разрыв в уровнях доходов. Можно назвать две главные причины – во-первых, рост реальной заработной платы; во-вторых, увеличение числа занятых в отраслях с более низкой оплатой труда⁵.

В Мексике трудовые вопросы регулируются Конституцией (1917 г.) и двумя законами – Федеральным законом о труде (1970 г.) и Федеральным законом о социальном страховании (1997 г. с изм. от 2002 г.)⁶

Конституция является основным источником трудового законодательства страны. В ст. 123 регулируются общие трудовые и социальные права занятых. В частности, любой работодатель, негативно относящийся к работнику вследствие его участия в профсоюзе или в разрешенной стачке (забастовке), обязан выполнять нормы трудового контракта и выплатить причитающуюся компенсацию.

Представляет интерес мексиканская система распределения доходов, в которой участвуют работники. Все занятые (нередко за исключением директоров, топ-менеджеров и прочих административных работников, которые получают премию по итогам календарного года, также им предоставляется автомобиль, финансовая помощь в приобретении жилья) ежегодно участвуют в распределении прибыли, полученной предприятием (компанией). Они имеют право на 10% доходов компании, которые распределяются в равной пропорции в двух частях⁷:

- первая половина причитающейся к распределению прибыли выплачивается всем занятым в зависимости от их совокупного количества продолжительности работы на данном предприятии не менее одного года (независимо от размера заработной платы);
- вторая половина распределяется с учетом размера заработной платы, полученной работником в течение календарного года.

⁴ Костюнина Г. М. Трудовые отношения Мексики // Труд за рубежом. 2007. № 1. С. 24.

⁵ Там же, С. 26.

⁶ Employment and Income in Mexico in 2004 and 2005. Institute of Labour Studies. Mexico, 2006. P. 12.

⁷ Костюнина Г. М. Трудовые отношения Мексики // Труд за рубежом. 2007. № 1. С. 26.

Лица, проработавшие на предприятии менее одного года, не участвуют в распределении прибыли.

По законодательству 90% занятых на предприятиях любой формы собственности или организационно-правовой формы должны быть гражданами Мексики. В отношении врачей действует 100%-ное требование резиденции. Директора, администраторы, топ-менеджеры могут быть иностранными гражданами.

Мексиканское трудовое законодательство предусматривает такие категории занятых, как постоянные, временные, сезонные, случайные занятые.

Работники, приступившие к работе, считаются постоянными занятыми, пока не подписали индивидуальный трудовой контракт, где детально определяются условия занятости. Если работник подписал трудовой контракт на неопределенный период времени, то он является постоянным занятым.

Сезонным (временным) работником считается лицо, работающее в течение определенного времени года, как, например, аграрные работники. Временным считается работник, нанятый на определенный период времени.

Разновидностью временной занятости является случайная занятость, когда работник привлекается для выполнения определенной задачи, например, срочного ремонта помещения.

Как и во многих других странах мира, в Мексике различают два вида трудовых контрактов — коллективный, подписываемый между работодателем и профсоюзом, и индивидуальный, подписываемый между работником и работодателем.

Под индивидуальным трудовым контрактом понимается контракт, по которому лицо связывает себя обязательствами по оказанию услуг другому лицу под его руководством и контролем взамен оплаты своего труда. В рамках трудового контракта отношения занятости формируются для каждого вида и объема работы, на определенный период или неопределенный период времени.

В нем указываются фамилия и имя работника, его национальность, возраст, пол, семейное положение, адреса работника и работодателя, а также характер занятости, продолжительность работы (определенный или неопределенный срок), место выполнения рабочих функций, рабочий график, заработная плата, день и место выплаты зарплаты и прочие условия занятости.

Сначала действует испытательный срок в 30 дней, по истечении которого работник автоматически переходит на постоянную контрактную основу трудовых отношений.

Еще один вопрос отношений занятости — прерывание индивидуального трудового контракта, что может быть сделано в любое время как со стороны работодателя, так и работника при наличии уважительных причин, также определяемых мексиканским трудовым законодательством.

Трудовые отношения между работником и работодателем могут быть разорваны по таким общим причинам, как совместное соглашение; смерть работника; истечение срока действия трудового контракта или завершение объема работ; установление факта нетрудоспособности (физической или умственной) работника; решение Федерального суда по примирению и арбитражу по трудовому спору.

Максимальная продолжительность рабочей недели составляет 48 часов без учета сверхурочных работ. В большинстве компаний реальная рабочая неделя не превышает 40—45 рабочих часов. Как показывает практика, 48-часовую рабочую неделю имеют «голубые воротнички», тогда как «белые воротнички» обычно трудятся 40 часов в неделю в среднем, имеют более гибкий рабочий график и иногда работают до позднего вечера⁸.

Ежегодно работнику предоставляется оплачиваемый отпуск, продолжительность которого составляет не менее 6 рабочих дней. За каждый год, отработанный на данном предприятии в течение последующих 3-х лет, к отпуску добавляются еще 2 дополнительных рабочих дня. После четырех лет работы на одном предприятии продолжительность отпуска увеличивается еще на 2 недели, после пяти лет работы на данном предприятии добавляются 2 дня за каждые пять последующих лет работы.

Сегодня некоторые рекомендации и прогнозы ученых США представляются маловероятными. Вспомним, однако, что модели государственного управления в целом и трудовыми отношениями в частности, предлагаемые в конце XIX в. либеральными американскими интеллектуалами, тоже казались тогда «иррациональными» и были реализованы только в 30—50-х годах XX в. С учетом этого концепции и идеи их коллег 80—90-х годов нынешнего столетия требуют внимательного изучения. Это важно и для России, которая находится в поиске собственных схем и принципов регулирования производственных и социальных отношений.

⁸ Костюнина Г. М. Трудовые отношения Мексики // Труд за рубежом. 2007. № 1. С. 29.

Мексиканская система трудовых отношений во многом схожа с системами трудовых отношений большинства стран мира. Одним из важных отличий является участие работников в системе распределения прибыли, согласно которой занятые лица, проработавшие на данном предприятии не менее одного года, имеют право на 10% от совокупной прибыли компании, которая распределяется пропорционально общему количеству занятых и размеру заработной платы.

В середине 1990-х гг. произошли существенные изменения в системе медицинского страхования и пенсионного обеспечения страны, направленные на повышение уровня пенсионного обеспечения, улучшение качества медицинского обслуживания занятых лиц и членов их семей, повышение объема финансирования, дифференциацию источников финансирования за счет роста доли частного финансирования и сокращения доли государственного финансирования. Реализованные реформы двух важнейших направлений социального страхования принесли хорошие результаты, однако, не решив целый ряд серьезных проблем.

Литература

1. Экономика социально-трудовых отношений: учеб. пособие /В.С. Симонов, В. В. Синов. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010
2. Экономика труда. Социально-трудовые отношения / Под ред. Н. Волгина, Ю. Одегова. М., 2006.
3. Ростиашвили К.Д. Социально-трудовые отношения в США. М.: Наука, 1989.
4. Мир труда в 2009 году: во время и после кризиса занятости // Человек и труд. 2010. № 3.
5. Кибанов А.Я. Экономика и социология труда: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Лебедев В.М., Воронкова Е.Р., Мельникова В.Г. Современное трудовое право (Опыт трудового компаративизма). М., 2009.
7. Костюнина Г.М. Трудовые отношения Мексики // Труд за рубежом. 2007. № 1. С. 23–36
8. Бычин В.Б., Малинин СВ. Нормирование труда: Учебник / Под ред. Одегова Ю. Г. М.: Экзамен, 2003.
9. Волгин Н. А. Экономика труда / Н. А. Волгин. М.: Экзамен, 2003.
10. Виханский О.С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, Н.И. Наумов. 3-е изд. М.: Гардарика, 2004.
11. Society at a Glance: OECD Social Indicators 2005 Edition. Paris, 2005.
12. Employment and Income in Mexico in 2004 and 2005. Institute of Labour Studies. Mexico, 2006.
13. Moreno P., Tamez S., Ortiz C. Social Security in Mexico. Mexico, 2005.

Шилаев А. В.
старший преподаватель,
ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных отношений»

Маркетинговые подходы к исследованию рынка труда

Аннотация. В статье рассматриваются маркетинговые подходы на рынке труда как современные способы управления человеческими ресурсами в условиях модернизации экономики. Предложено выделение двух основных подходов маркетинговой стратегии — классического и инновационного маркетинга персонала. Проанализированы их составляющие.

Ключевые слова: маркетинг персонала, классический маркетинг, инновационный маркетинг, маркетинговое управление организацией, концепция маркетинга, потребность в персонале, факторы внутренней и внешней среды, имидж организации.

Marketing approaches to labor market research

The summary. This article focuses on the marketing personnel as an innovative approach to managing human resources in terms of modernization of economy. The allocation of two main tendencies in marketing strategy — classic and innovation marketing personnel is proposed. These components were analysed.

Keywords: marketing personnel, classic marketing, innovation marketing, marketing management of organization, the concept of marketing, the need for staff, factors of internal and external environment, image of the organization.

В связи с после кризисным состоянием отечественной экономики появилась настоящая потребность в новых подходах к исследованию состояния рынков, и в первую очередь рынка труда. Одним из таких инновационных по своей сущности исследовательских подходов является маркетинг персонала. В мировой практике управления человеческими ресурсами он нашел свое применение лишь в начале 90-х гг. прошлого столетия, а в российской практике управления персоналом эта разновидность маркетинга до настоящего момента не получила должного распространения ¹.

Поэтому в рамках данной статьи мы предлагаем рассмотреть это явление, не только как исследовательский инструментальный, но и как систему продвижения человеческих ресурсов на рынке труда, способ-

¹ Захаров Д. Целевые задачи маркетинга персонала. «Кадровик. Кадровый менеджмент», 2008, № 11, С. 35.

ствующего повышению их трудового потенциала и в тоже время как вид предпринимательской деятельности, способствующий максимизации прибыли.

Главное, на что следует обратить внимание, это то что именно использование человеческих ресурсов превращает процесс управления персоналом в вид предпринимательской деятельности. Это ни как не отрицает классического подхода к пониманию маркетинга, заключающегося в исследовании рынка труда, кривых спроса и предложения на труд, состояния занятости и безработицы, оказывающих влияние на заработную плату. Но в то же время другой подход к маркетингу рынка труда заключается в решении широкого круга проблем социально-трудовых отношений, непосредственно в организациях. К ним относятся организация и нормирование труда, оплата и стимулирование труда, составляющие основу внутрифирменной мотивации работников, а также многие другие, способствующие повышению удовлетворенности процессом труда и его эффективности.

Таким образом, целью данной статьи является рассмотрение маркетинговых подходов на рынке труда, способствующих трансформации управления человеческими ресурсами в вид предпринимательской деятельности.

Маркетинг персонала – это процесс реализации товара «рабочая сила» или трудового потенциала работников на рынке труда. При этом продавцами этого товара, могут выступать наемные работники, а покупателями – руководители предприятий. Но, в то же время, каждая сторона является как потребителем, так и товаром одновременно. Покупатели товара затрачивают определенные средства на приобретение персонала, и естественно стремятся к тому, чтобы персонал оказался эффективным и производительным.

В связи с этим выделим два подхода к маркетингу персонала как механизму исследования рынка труда. Оба подхода к маркетингу рынка труда не противоречат, а дополняют друг друга. Поэтому их необходимо развивать совместно, если целью компании является завоевание своего рыночного сегмента.

Первый подход – классический, заключается в том, что маркетинг персонала – это исследование рынка труда с целью определения имеющихся вакансий и определения их взаимосвязи с имеющимися у предприятий потребностями в тех или иных группах работников.

Второй – инновационный подход включает в себя маркетинговые коммуникации на рынке труда.

Последние включают в себя новейшие методы отбора и оценки персонала, применяющиеся в практике управления различных отечественных и зарубежных компаний; системы корпоративного обучения, позволяющие повышать величину трудового потенциала, а, следовательно, и стоимость человеческих ресурсов; организацию внутрифирменной материальной мотивации персонала, построение корпоративной культуры фирмы, позволяющей закрепить корпоративные ценности у сотрудников фирмы, способствуя повышению мотивации труда.

Все вышеперечисленные элементы и составляют новый маркетинговый подход в области управления персоналом.

Данный подход подпадает под более общее понятие **маркетинговое управление организацией**, т.е. такой вид управленческой деятельности, когда самой важной стратегической линией в управлении предприятием является маркетинговая политика, определяющая что производить, как производить и для кого производить на рынке покупателя. Хотя на сегодняшний день маркетинг и маркетологи не занимают ведущую роль в управлении компаниями, но смена формаций (замена постиндустриального общества информационным обществом) ведет к тому что на рынке ведущую роль начинает играть покупатель. Сущность маркетингового управления как раз и отражает **концепция маркетинга**, утверждающая, что залогом достижения целей организации является определение нужд и потребностей целевых рынков (в нашем случае рынка труда) и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов способами ².

Концепция маркетинга в данном случае выражается в том, что основным объектом внимания являются нужды потребителей; средствами достижения цели являются комплексные усилия маркетинга; конечной целью является получение прибыли за счет обеспечения удовлетворенности потребителей.

Именно такая маркетинговая политика может в полной мере относиться к новому подходу в маркетинге персонала.

Рассмотрим более подробно оба подхода.

Классический подход состоит в выявлении и покрытии потребности в кадрах, и представляет собой одну из функций службы управления персоналом компании, осуществляемых несколько обособленно от других направлений работы с персоналом. Основной его задачей

² Ф. Котлер Основы маркетинга. С-Пб.: АО «Коруна» АОЗТ «Литера Плюс», 1994. С. 26.

является обладание полной и достоверной информацией о ситуации на рынке труда (отраслевом, региональном и т.п.). Такая информация необходима для того, чтобы эффективно заполнить имеющиеся и потенциальные вакансии в организации, необходимые для реализации ее целей³.

Маркетинговая деятельность в данной области состоит из четырех взаимосвязанных этапов.

1. **Выбор и анализ источников информации** для маркетинговой деятельности. На этом этапе определяется, из каких источников (внешних, внутренних) лучше получать информацию, насколько она достоверна и полезна.

2. **Анализ внешних и внутренних факторов**, определяющих направления маркетинговой деятельности. Такой анализ является исходной точкой данного вида деятельности, дающего информацию для составления плана маркетинговой деятельности.

3. **Разработка мероприятий** по направлениям маркетинга персонала, таких как:

1) Разработка требований к персоналу, которая производится на основе штатного расписания, а также текущего и перспективного анализа требований к должностям и рабочим местам и заключается в формировании качественных характеристик персонала: профессиональных и личностных компетенций, способностей, мотивации.

2) Выбор методов определения потребности в персонале, включающих в себя стохастические, такие как, например, экстраполяция и регрессионный анализ, а также методы экспертных оценок.

3) Расчет плановых затрат и расходов на персонал, включающих в себя ожидаемые затраты на приобретение и использование персонала.

4) Выбор путей удовлетворения потребностей в персонале во многом зависящий от того, как проводятся мероприятия по двум предыдущим направлениям маркетинга.

4. **Изучение имиджа организации** как ее работодателя, предметом которого является ее образ на внутреннем и внешнем рынке труда. Для организации, действующей на рынке, основополагающей задачей маркетинга персонала является создание ее привлекательного образа как работодателя. Это должно помочь организации обеспечить конкурентные преимущества на рынке труда и привлечь кадровые ресурсы с оптимальными количественными и качественными параметрами.

³ Шапиро С.А. Маркетинговая стратегия управления человеческими ресурсами. М.: Ученые записки Российской Академии предпринимательства, Выпуск XXVII, 2011. С. 292.

По мнению, профессора Д.Захарова, маркетинг персонала подразумевает акцент на долговременно ориентированное регулирование привлекательности предприятия в глазах целевых групп потенциальных сотрудников. Позиционирование и создание имиджа организации на рынке труда должно осуществляться постепенно, но неуклонно и целенаправленно. Как результат — позитивный имидж работодателя обеспечит эффективный процесс найма персонала, а также снижение текучести и повышение уровня удовлетворенности трудом у собственных кадров организации⁴.

Исследование привлекательности имиджа компаний следует проводить методами опроса и анкетирования в целевых группах соискателей на систематической основе, выявлять уровень удовлетворенности сотрудников компании имиджем организации, вести статистический учет по основным факторам текучести кадров, абсентеизма и т.д.

Проведя соответствующие исследования, можно выделить ряд факторов, определяющих основные запросы претендента на вакантную должность, желающего работать в компании с высоким уровнем имиджа. К ним можно отнести: уровень оплаты труда, перспективы служебно-квалификационного роста, увеличение ответственности за выполняемую работу, организацию и условия труда, возможности стимулирования свободным временем, систему нематериальной мотивации работников, социально-психологический климат в коллективе, стиль руководства, наличие эффективных лидеров.

Таким образом, изучая ожидания претендента на вакантную должность, как на внешнем, так и на внутреннем рынке труда, организация рассматривает его в качестве потенциального клиента. Его запросы к предполагаемому работодателю и степень возможности удовлетворения их со стороны организаций-работодателей являются доминирующими в процессе принятия работником решения о месте будущей работы, а с другой стороны повышают успех предприятия в процессе найма квалифицированного и мотивированного персонала.

Таким образом, классический подход к маркетингу персонала, как механизму исследования рынка труда можно рассматривать, как начальную фазу кадрового планирования.

Второй, инновационный подход маркетинга к исследованию рынка труда занимается решением задач, относящихся к стратегической кадровой политике фирмы.

⁴ Д.Захаров. Целевые задачи маркетинга персонала. <http://www.hr-portal.ru/article/tselevye-zadachi-marketinga-personala>.

Персонал фирмы и потенциальные кандидаты на работу рассматриваются в качестве внешних и внутренних клиентов фирмы. Основная цель маркетинга персонала при этом – оптимальное использование кадров, способствующих повышению эффективности труда, развитие сотрудников, их участие в делах фирмы, в том числе в прибылях и капитале, воспитание у них корпоративных ценностей и лояльности к компании. Таким образом, персонал организации становится коллективным покупателем фирмы, на которой он работает. Принцип, на котором основывается данный маркетинговый подход, рассчитан на рыночное мышление работников и принципиально различается с классическими методами управления персоналом, в первую очередь административными. Но для реализации такого подхода на практике необходимо первоначально разработать целевую стратегию управления человеческими ресурсами, включающую в себя элементы кадрового планирования, систему оценки результатов деятельности и личных качеств сотрудников, факторы, повышающие мотивацию труда, систему корпоративного обучения, формирование корпоративной культуры компании.

Рассмотрим более подробно основополагающие элементы данного подхода.

1. Процесс приема персонала, который на сегодняшний день осуществляется с помощью новейших методов подбора и отбора персонала, применяющихся в практике управления различных компаний, в том числе и отечественных. В компании разрабатывается система поиска и подбора персонала, направленная на минимизацию риска. Как правило, система включает разработку профиля вакантной должности (требования к личностным и деловым качествам человека, профессиональным навыкам; показатели результативности), формирование профессиональных тестов, разработку кейсов, подбор личностных тестов и тестов по определению способностей, уровня IQ. Глава фирмы при этом не должен устраняться от данного процесса, а по сути, руководить им, определяя стратегию кадрового набора, принимая решения об источниках привлечения персонала, в соответствии с кадровой политикой организации.

2. Оценка деловых качеств и труда сотрудников, причем как потенциальных кандидатов на занятие вакантных должностей, так и уже работающего персонала. При этом необходимо разрабатывать методики и процедуры оценки их деловых качеств, результатов труда, а иногда и личных качеств, проявляющихся в процессе работы и оказываю-

щих на него негативное влияние. В результате проводимых процедур, руководитель организации получает возможность сделать соответствующие выводы не только о профессиональной пригодности работников, но и об уровне их личностного развития, возможности включения в кадровый резерв и т.п. Полученные результаты позволяют проводить мероприятия, связанные с заменой работников, неудовлетворяющих профессиональным требованиям, либо направленные на профессиональное и карьерное развитие сотрудников.

3. Адаптация вновь набранного персонала к новым условиям труда, в первую очередь профессиональная, как следствие ведущая за собой обучение соответствующим специальностям, поэтому в случае применения данного подхода необходима разработка системы корпоративного обучения, включающая в себя различные его виды и формы в зависимости от стоящих перед компанией целей, и начального профессионального уровня новичков.

4. Формирование корпоративной культуры фирмы, позволяющей в качестве мотивационного ресурса управления предприятием не только повысить эффективность труда работников, но и воспитать корпоративный дух у сотрудников фирмы.

Не смотря на то, что, как правило, маркетинговые технологии реализуются на внешнем рынке труда, где организация может удовлетворить абсолютную потребность в персонале, нельзя не до оценивать и внутренний рынок, удовлетворение потребности в персонале с помощью которого, путем ротации кадров или внутреннего конкурса, способствует повышению мотивации труда и удовлетворенности процессом труда. Именно корпоративная культура организации способствует продвижению работников на внутреннем рынке труда, одновременно, повышая эффективность их труда и как следствие — максимизируя прибыль компании.

Таким образом, оба маркетинговых подхода на рынке труда, дополняя друг друга, создают инновационную стратегию управления человеческими ресурсами, и способствуют повышению уровня отечественной экономики труда.

Литература

1. Захаров Д. Целевые задачи маркетинга персонала. «Кадровик. Кадровый менеджмент», 2008, № 11.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. С-Пб.: АО «Коруна» АОЗТ «Литера Плюс», 1994.

3. Управление персоналом организации / под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Шапиро С. А., Шапиро А. Я. Управление персоналом как вид предпринимательской деятельности. М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006.
5. Шапиро С.А. Маркетинговая стратегия управления человеческими ресурсами. М.: Ученые записки Российской Академии предпринимательства, Выпуск XXVII, 2011.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У68 **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXX / Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. –304 с.

ISBN 978-5-903893-20-1

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XXX

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 06.03.2012
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 17,67 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 89/12
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru
Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»
129085, г. Москва, пр-т Мира, 105
тел. (495) 640-540-1, www.mtn2.ru



Аспирантура

Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

по экономическим специальностям:

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

по социологическим специальностям:

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;
22.00.08 - социология управления.

Продолжительность и формы обучения:

Очная форма - 3 года
Заочная форма - 4 года
Соискательство - до 5 лет

СОИСКАТЕЛЬСТВО

Прикрепление соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.
Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прим в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

В Академии имеется собственный Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание степени кандидата и доктора наук.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка со стоимости обучения.