



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практическое издание

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

Москва
2015

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

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

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

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

Reviewer:
Doctor of Science (Economics), professor,
Honored economist of the Russian Federation
Arister N. I.

Editorial council:

Balabanov V.S. – Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)
Vlasov A.A. – Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate
Zhuravlev G.T. – Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship
Korchagin A.Yu. – Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court
Lehto Yukha – PhD (Politics), the director of JSC Transacta Consulting, Finland
Porfiryev B.N. – Doctor of Science (Economics), professor, Institute of economic forecasting of the Russian Academy of Sciences
Remishova Anna – PhD (Philosophy), University of Ya. Komensky, Slovakia
Suyts V.P. – Doctor of Science (Economics), professor, honored professor of Lomonosov Moscow State University
Chuprov V.I. – Doctor of Science (Sociology), professor, Honored worker of science of the Russian Federation, Institute of socio-political researches of the Russian Academy of Sciences
Yuldashev R.T. – Doctor of Science (Economics), professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, MSIIIR
Yakovlev V.M. – Doctor of Science (Economics), professor, a RANEGS at the Russian President
Yakhjyaev M.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Honored worker of science of the Republic of Dagestan, Russian academy of entrepreneurship

Editorial board:

Akhmetov L.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship
Balabanova A.V. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship
Bandurin V.V. – Doctor of Science (Economics), City university of management of the Government of Moscow
Baranenko S.P. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship
Gusov A.Z. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship
Kiselev V.V. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship
Kuznecova E.I. – Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation
Lyasnikov N.V. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship
Rusavskaya A.V. – Doctor of Science (Economics), associate professor, Russian academy of entrepreneurship
Tsyganov A.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Арабов Р. Р. Совершенствование взаимодействия налоговых органов и финансовых структур с целью усиления налогового контроля	8
Бараненко С. П., Бусыгина А. В. Венчурное предпринимательство – сущность, цели и задачи	14
Баринов Э. А. Финансовые условия кредитов в международной торговле	27
Баринов М. А., Романова А. Д. Формирование модели приоритетных направлений социально-экономического развития региона	39
Бусыгина А. В. Виды венчурного предпринимательства и факторы, влияющие на его становление и развитие	47
Верников В. А. Сущность, цели и задачи стратегического планирования деятельности предпринимательских структур в современных условиях	60
Горохова А. Е. Новые технологии управления как фактор роста эффективности промышленных предприятий	68
Дмитриев А. Н. Государственные сбережения: формирование, структура и совершенствование использования	77
Дудин М. Н., Верников В. А. Влияние инновационного развития на эффективность предпринимательских структур	94
Какатунова Т. В., Морозов А. А. Комплексная система отбора инновационных идей в регионе	112
Русавская А. В., Гладков И. В. Исследование факторов, определяющих финансовую устойчивость предприятий	117
Сердюкова Е. В., Сердюков В. А. Перспективы выхода из кризиса экономики России	126
Фирсов С. В. Проблема деиндустриализации в экономике России	134

Хабыев Я. М.

Инновационное предпринимательство
в условиях глобализации мировой экономики 143

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Алексеева А. В.

Опыт внедрения концепции «6 сигм»
на предприятиях обрабатывающей отрасли 161

Березникова Л. А., Дли С. М., Нестерова В. Ю.

Использование концепций «Lean Production»
и «Agile Enterprise» для управления рисками 165

Боганова Е. В.

Создание прогрессивных банковских продуктов
в среде Национальной Платежной Системы 172

Болдарева Ю. О.

Российский фондовый рынок: приоритеты развития
в сложившейся политической ситуации 182

Борисова Ю. Б.

Влияние самоорганизации страхователей
на российском страховом рынке 188

Виноградов А. И.

Банковская система США, Германии и Японии:
сравнительный анализ 195

Егорова Е. В.

Проблемы выявления экономических преступлений
в финансово-кредитной сфере 202

Ищенко А. Н.

Реализация необходимых новых подходов
в работе надзорных контрольных и правоохранительных органов 208

Костусенко И. И.

Пространственная неравномерность распределения
продовольственных ресурсов 213

Намигулина А. З., Седова М. В.

Особенности обеспечения эффективности расходования
бюджетных средств в оборонном секторе экономики 220

Оглоблин А. М.

Совершенствование механизма дополнительной имущественной
ответственности аудиторов методом взаимного страхования 230

Орланюк-Малицкая Л. А.	
Информация как ресурс и как фактор риска в деятельности страховщика	239
Саакова Ю. В.	
Кросс-продажи смежных банковских продуктов	248
Сальников К. Е.	
Актуальные вопросы экспертного сопровождения расследования мошенничества в сфере туристской индустрии	254
Скобара В. В., Подкопаев В. В.	
Этапы анализа экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий	260
Суслов Д. А.	
К вопросу разработки теоретических основ методологии судебных финансово-аналитических экспертных исследований	268
Тишкин К. В.	
К вопросу о понятии и содержании специальных экономических знаний в уголовном судопроизводстве	275
Тумасян А. К.	
Особенности урегулирования убытков в докризисный период 2014 года (второй квартал 2014 года)	282
Шепелин Г. И.	
Особенности электронного страхования с использованием «облачных технологий»	286

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кузин А. В.	
Механизм государственного регулирования как необходимое условие развития сектора малого предпринимательства России	297
Маркова Ф. А.	
Технопарк как элемент государственной поддержки малого инновационного предпринимательства	303
Решетов К. Ю.	
Основные направления развития малого инновационного предпринимательства в России	311

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бойко О. В.

Пути повышения эффективности планирования бюджета ФСС
в части доли затрат на социальное страхование от несчастных случаев
на производстве и профессиональных заболеваний 322

Вишневецкая Н. Г.

Проблемы адаптации молодежи на региональном рынке труда 331

Власов А. В., Паньшин А. И.

Конституционно-правовые гарантии реализации права граждан
на жилище в Российской Федерации 336

Кандаурова Н. В., Никитушкин В. Г.

Повышение уровня профессиональных компетенций
руководителей спортивных школ как необходимое условие
для эффективного менеджмента 344

Пасовец Ю. М.

Социальные ресурсы индивидуального предпринимательства
в современной России 355

Туманов М. В.

Теоретические аспекты злоупотребления правом в русском обществе 364

Шапиро С. А., Гусова А. А.

Методика исследования имиджа компании-работодателя
как элемент маркетингового управления человеческими ресурсами 375

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Арабов Р. Р.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

e-mail: 1245655@mail.ru

Совершенствование взаимодействия налоговых органов и финансовых структур с целью усиления налогового контроля

В статье рассматриваются проблемы введения в действие и реализации международных стандартов и процедур, призванных повысить прозрачность финансовых операций для обеспечения автоматического обмена информацией, повышения эффективности и снижения зон риска в сфере налогового контроля. Предлагаются некоторые условия успешного взаимодействия налоговых органов и финансовых институтов для обеспечения единообразных подходов к идентификации клиентов и налогоплательщиков.

Ключевые слова: *налоговое сообщество, стандарт, информация, доход, контроль, проблема, риск, нормативно — правовая база, подход, банк, финансы, механизм, кредит, заемщик, потребительский, закон, обязательства.*

Arabov R. R.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Improvement of interaction of tax authorities and financial structures for the purpose of strengthening of tax control

In the article problems of introduction and implementation of the international standards and procedures urged to increase transparency of financial operations for ensuring automatic exchange of information, increase of efficiency and decrease in zones of risk in the sphere of tax control are considered. Some conditions of successful interaction of tax authorities and financial institutions for ensuring uniform approaches to identification of clients and taxpayers are offered.

Keywords: *the tax community, the standard, information, the income, control, a problem, risk, is standard — legal base, approach, bank, finance, the mechanism, the credit, the borrower, consumer, the law, obligations.*

В настоящее время мировое налоговое сообщество стремится к унификации стандартов по международному обмену информацией. Так, уже более 60 юрисдикций взяли на себя обязательство ввести в действие стан-

дартные процедуры, призванные повысить прозрачность финансовых операций и обеспечить автоматический обмен информацией.

Для достижения поставленной цели еще в феврале 2014 г. ОЭСР опубликовала пакет документов, описывающий единый международный стандарт автоматического обмена информацией, в котором говорится об усилении существующих правил обмена информацией, о расширении видов доходов, по которым предусматривается такой обмен информацией, о механизмах, устанавливающих конфиденциальность полученной информации, а также о других процедурах контроля и о санкциях за невыполнение обязательств.

Как мы уже отмечали ранее, стремительное развитие информационных, коммуникационных и платежных технологий, привели к увеличению скорости и анонимности финансовых транзакций, что создало потенциальные возможности для широкой легализации и вывода капитала с целью уклонения от уплаты налогов.

Впервые данная проблема была выявлена более четверти века назад. Развитие подходов к ее решению и послужили необходимостью к созданию международной организации Financial Action Task Force (FATF) в 1989 году. До сих пор данный орган является ключевым органом по формированию фискальной политики, а издаваемые им документы позволяют выявлять новые риски и типологии в рамках совершенствования международных норм и стандартов.

Достаточно интересным может показаться опыт внедрения рекомендаций FATF в Сингапуре, остающегося одним из крупнейших международных финансовых центров мира, что обуславливает повышенный риск совершения финансовых преступлений, в том числе и в сфере налогообложения. В тоже время, практика использования рекомендаций показала их эффективность, что в целом защитило деловую репутацию Сингапура, как финансового центра [1].

Как отмечают некоторые авторы [2], для цели лучшего понимания рисков следует одновременно разрабатывать меры по смягчению их последствий. Например, в нефинансовом секторе, оптимизация принципов бухгалтерского учета и корпоративного регулирования, позволяет свести к минимуму риски, связанные с теневой деятельностью «подставных» компаний, созданных в незаконных целях.

На сегодняшний день, банки находятся в числе основных лидеров по использованию процедур налоговой оптимизации, а также посреднических операций по переводу капитала за рубеж. Именно поэтому внимание налоговых органов должно быть сосредоточено на совершенствовании подходов в налоговом контроле, в том числе:

- а) формирование сильной правовой и нормативной базы, которая соответствует международными стандартами;
- б) создания эффективного режима финансового надзора совместного с мегарегулятором финансового рынка;
- в) партнерства с крупнейшими контрагентами.

Сильная нормативно-правовая база является основой любого эффективного налогового режима. Однако нормативная основа должна соответствовать международным принципам и стандартам, только в этом случае ее применение будет экономически обосновано и целесообразно [3].

Считаем, что существенным недостатком отечественного налогового законодательства является недостаточность соответствия международным принципам и стандартам, что находит свое отражение и в качестве процедур налогового контроля.

Ключевым условием успешного взаимодействия налоговых органов и финансовых институтов является возможность использования единообразных подходов к идентификации клиентов и налогоплательщиков. Соблюдение на практике принципа «Знай своего клиента» как нельзя лучше демонстрирует необходимость формализации его персональных и личных данных в целях наиболее полной идентификации [4]. В целом, нам представляется необходимым в ближайшие годы сосредоточить усилия налоговых органов на превентивных процедурах налогового контроля, что требует создания эффективной системы горизонтального мониторинга не только для крупного бизнеса, но и для малых и средних компаний в стране.

В основе наблюдательного подхода, заложена система индикаторов раннего оповещения, чем шире перечень этих индикаторов, тем масштабнее и эффективнее налоговые процедуры. Как подчеркивают некоторые авторы [5] «любая профилактика, всегда лучше, чем лечение». Вместо того, чтобы обложить высокими штрафами компанию, целесообразнее предотвратить подобную ситуацию в будущем в целях дальнейшей профилактики нарушений и финансовых преступлений.

Операции и сделки, заключаемые финансовыми посредниками для торгового финансирования или заключения корреспондентских отношений, требуют более качественного анализа с точки зрения взаимосвязанности сторон [6]. Например в банковской практике достаточно распространенным элементом финансового анализа является необходимость определения связанности заемщиков в целях определения кредитного лимита, аналогичный подход должен быть использован в налоговом контроле.

Причинами, способствующими проникновению рисков в финансовый сектор посредством уклонения от процедур уплаты налогов являются:

- недостаточное качество процедур внутреннего контроля в банках и небанковских финансовых организациях;
- недостаточное информирование банками и небанковскими финансовыми учреждениями о недобросовестных клиентах, выявленных в ходе реализации внутреннего контроля (как следствие вышеназванной причины);
- наличие брешей в действующих профильных законодательствах, которые делают возможным использование наличных денег и денежных инструментов в целях уклонения от процедур уплаты налогов.

Важно также учитывать, что система налогового контроля, устанавливаемая в том или ином финансовом секторе, индивидуальна в каждой стране. Достаточность принимаемых мер определяется самостоятельно каждым государством, исходя из сложившейся практики, экономических, географических, исторических и иных особенностей государства. Вместе с тем, в целях исключения или предупреждения возникновения подобных схем, возможно, следует проанализировать действующее налоговое законодательство страны, оценить достаточность принимаемых мер регулирования, эффективность механизмов контроля, и, при необходимости, рассмотреть вопросы их изменения и дополнения, в том числе с учетом перечисленных нами рекомендаций.

Достаточно эффективным инструментом с точки зрения выявления и уточнения зон риска в сфере налогового контроля является формирование постоянного партнерства с частным сектором посредством процедур горизонтального мониторинга.

В качестве отдельной меры считаем, что необходимо постоянно совершенствовать профильное законодательство, регламентирующее оборот наличных денежных средств и денежных инструментов в финансовом секторе, которые позволяют:

- снизить до условно безопасного уровня максимально возможный предел снятия наличных денежных средств индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами;
- ввести обязательство уплачивать подоходный налог при снятии юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями наличных сверх допустимого предела;

- установить обязательную идентификацию лиц, погашающих денежные инструменты на предъявителя, установить лимиты по погашению денежных инструментов на предъявителя;
- ограничить расчеты между юридическими лицами, а также юридическими лицами и физическими лицами с использованием денежных инструментов.

Считаем, что данные меры необходимы:

Во-первых, для постепенного увеличения уровня раскрытия информации со стороны публичных компаний за нарушение налогового законодательства. Раскрытие информации поможет не только более реально оценивать деятельность крупных отраслевых компаний на рынке, что в свою очередь, поможет снизить риски для финансовых посредников, но и в дальнейшем позволит более рационально использовать кредитные и заемные средства. Данные меры скорее будут являться профилактическими с целью привлечения внимания общественности и финансовых посредников к проблемам крупных компаний. Напомним, что в период глобального экономического кризиса именно крупные компании получили финансовую поддержку от государства, следовательно особое внимание к их деятельности должно исходить от органов финансового надзора и фискальных органов.

Во-вторых, любые риски присущие сфере наличного и безналичного денежного обращения, в большей степени связаны с оттоком или выводом капитала и незадекларированной прибыли посредством использования различных теневых схем переводов средств. В виду чего, более высокие количественные показатели в виде законодательных требований к организации и осуществлению перевода денежных средств в рамках платежных систем, более гибкие возможности перевода, повышающие его эффективность и допустимые только для платежных систем, дают основания считать перевод, осуществленный в рамках платежных систем, более надежным и эффективным, нежели при использовании других схем перевода. Отечественный регулятор заинтересован в надежном и эффективном осуществлении платежей в национальной платежной системе, а, следовательно, в реализации политики, способствующей увеличению доли платежного трафика национальной платежной системы, проводимого через платежные системы. При этом представляется целесообразным совершенствовать и систематизировать набор индикаторов и показателей, характеризующих платежный трафик, осуществлять его мониторинг и анализ, что позволит определить и актуализировать их нормативные и критерийные значения, относящиеся к платежным системам.

В-третьих, для создания механизма проверки данных о доходах физических лиц уже сегодня на уровне законодательной власти предполагается создать специальный платный сервис в бюро кредитных историй: кредиторы смогут получать подтверждение достоверности информации о доходах заемщика в целях исполнения требований Федерального закона № 353-ФЗ [7] исключительно посредством направления запроса в бюро кредитных историй, что в ряде случаев повысит издержки финансовых организаций на проверку заемщиков, которые они будут вынуждены компенсировать за счет повышения тарифов на свои услуги. С учетом этого, использование информации налоговых органов не только позволит снизить расходы финансовых посредников на проверку информации о доходах, но и повысить ответственность самих налогоплательщиков.

В целом скорейшее создание оперативного, экономичного и технологичного механизма проверки достоверности доходов заемщиков позволит существенно повысить качество контроля рисков в кредитных организациях, а также предоставит возможность реально, непосредственно и эффективно контролировать именно индивидуальный уровень за кредитованности заемщиков.

Такой подхода будет иметь преимущество в сравнении с механизмом секторального ограничения полной стоимости потребительского кредита на основе расчета среднерыночной величины полной стоимости кредита, который ведет главным образом к перераспределению рыночных ниш между различными видами кредиторов. Задача состоит в необходимости практической реализации и эффективном использовании предлагаемых механизмов и подходов.

Используемые источники

1. Centre for Tax Policy and Administration Forum on Tax Administration Information Note – General Administrative Principles: Corporate Governance and Tax Risk Management. – Paris: OECD, July 2009.
2. Freedman J., Loomer G., Vella J., «Corporate Tax Risk and Tax Avoidance: New Approaches», 1 British Tax Review (2009). – P. 74.
3. OECD Policy Brief, Reforming Corporate Income Tax, Paris: OECD, 2008.
4. The Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act (Sarbanes – Oxley) of 2002 (Pub L. 107–204, 116 Stat. 745).
5. Owens J. «Good Corporate Governance: The Tax Dimension», in: W. Schon (ed.), Tax and Corporate Governance, Munich: Springer, 2008.
6. Netherland Tax and Customs Administrations Co-ordination group on the treatment of very large businesses, Tax Control Framework, March 2008.
7. Федеральный Закон от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // СЗ РФ от 23 декабря 2013 года № 51 ст. 6673.

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: spbaranenko@gmail.com*

Бусыгина А. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Венчурное предпринимательство — сущность, цели и задачи

Данная статья посвящена исследованию развития теории инноваций и венчурного предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство, венчурное предпринимательство, технологии, инновации, диффузия.*

Baranenko S. P.

professor, Doctor of Economics, Russian academy of entrepreneurship

Busygina A. V.

applicant, Russian academy of entrepreneurship

Venture business — essence, the purposes and problems

Given article is devoted research of development of the theory of innovations and venture.

Keywords: *entrepreneurship, venture, technologies, innovations, diffusion.*

В современных условиях, когда устойчивое развитие и сбалансированный экономический рост есть не только стратегические цели деятельности хозяйствующих субъектов, но и сложнейшие одноименные задачи, требующие решения, поиск управленческих идей не сводим лишь только к изысканию традиционных резервов, которые бы могли обеспечить как решение требуемых задач, так и достижение поставленных целей.

Еще в начале XX века Й. Шумпетер отметил, что основными факторами способности предпринимательства к развитию являются знания и, соответственно, научно-технический прогресс. Использование знаний и научных (фундаментальных или прикладных достижений) позволяет проводить нерегулярные рекомбинации используемых ресурсов, средств и факторов производства с тем, чтобы максимизировать предпринимательский доход (экономические выгоды предпринимательской деятельности).

Экономический рост микро- или макро-уровня, его качественные и количественные параметры, детерминирован множеством факторов, среди которых технологический фактор, безусловно, играет ведущую роль. В частности, имеющиеся статистические данные свидетельствуют о том, что в докризисный период (в период до 2008 – 2010 гг.) опережающий рост экономик «новых индустриальных стран» (стран Азиатско-тихоокеанского региона), а также стран Европейского Союза и стран Северной Америки, – есть следствие интенсивного инвестирования в технологии (поисковые нематериальные активы, ноу-хау и т.п.). На рисунке 1 представлена динамика темпов прироста объемов инвестиций в инновации и темпов прироста объемов производства инновационной продукции в Германии.

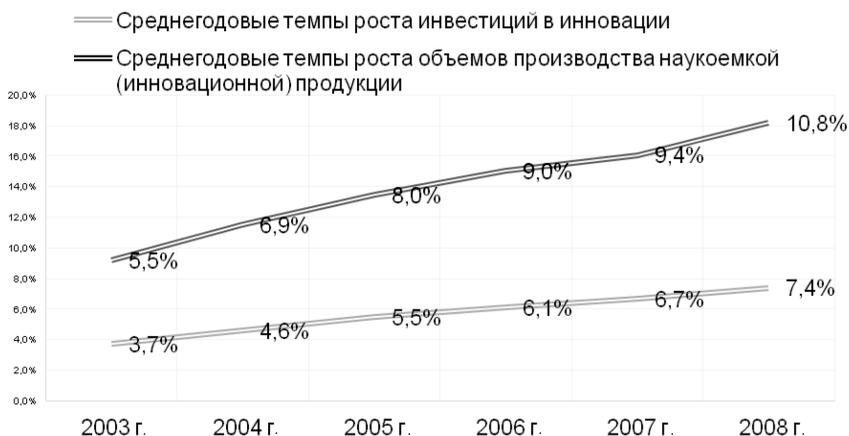


Рисунок 1. Динамика среднегодовых темпов роста инвестиций в инновационную продукцию в Германии ¹

Очевидно, что увеличение темпов роста инвестиций в наукоемкое производство потенцирует более высокие темпы роста объемов производства инновационной (наукоемкой продукции). Поэтому стоит согласиться с Е. Панченко, которая считает, что переход на инновационный путь развития для российской промышленности – это один из немногих шансов формирования конкурентоспособности на мировых рынках, при этом основной формой инновационно ориентированно-

¹ Составлено автором с использованием источника: Куликов И.Н. Роль венчурного капитала в предпринимательстве и инновациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 10 (70). – С. 7.

го развития должно стать венчурное предпринимательство², которое является эволюционной формой традиционного предпринимательства.

В историческом контексте предпринимательство и предпринимательская активность имеют длительную историю своего развития. Принято считать, что предпринимательство было известно еще в так называемую античную эпоху (Древняя Греция и Древний Рим). В этот период предпринимателями признавались лица, осуществляющие деятельность, связанную с извлечением любой выгоды, в том числе и денежной выгоды. Кроме этого предпринимателями считались подрядчики, осуществляющие общественное строительство. Далее, в Средние века предпринимателями считались не только торговцы и ремесленники, но и также организаторы массовых зрелищ, парадов, балаганов. Также предпринимателями считались духовные лица, осуществляющие «богоугодное» строительство (замки, монастыри, церкви и т.д.)³.

Предпринимательство античности и средневековое предпринимательство не имеют достоверного подтверждения в первичных письменных источниках, поэтому описание предпринимательской активности и предпринимательской деятельности того периода основано преимущественно на вторичных источниках и артефактах.

Письменные первичные исторические источники, дошедшие до нас в относительно неизменном виде, из которых в том числе можно подчерпнуть сведения о сущности и значении понятия предпринимательство, относятся к XV–XVI веку. В этот период появляются теологи и философы, которые исследуют не только метафизическую природу человеческого бытия, но и материальную сторону жизнедеятельности общества. В частности, общепринято ссылаться на труды Н. Кузанского, Н. Макиавелли, прочих мыслителей. Но нужно сказать, что в источниках, относимых XV–XVI веку, практически отсутствуют должные трактовки современного нам понятия «предпринимательство», лишь в общих чертах дается описание экономических видов деятельности.

При этом отдельные виды экономической деятельности порицаются⁴, например: ростовщичество, обмен, торговля с неверными (ино-

² Панченко Е.А. Венчурное предпринимательство в современных российских условиях: особенности развития // Современные технологии управления. – 2012. – № 24 (24). – С. 60–63.

³ См., например: Реймонд Ф. История бизнеса день за днем. – М.: Издательство «Добрая книга», 2007. – С. 64–68

⁴ См., например: Тимофеева А.А. История российского предпринимательства. – М.: Издательство «Флинта», 2011. – С. 55.

верцами). Иными словами, в этот исторический период такие прообразы экономической и предпринимательской активности как финансовое и прочее посредничество, услуги, внешнеэкономическая торговля не находят общественной и властной поддержки. Но именно в этот период в первичных письменных источниках появляются первые упоминания о коллективных формах предпринимательской активности в виде прообраза современных акционерных обществ и обществ с ограниченной или дополнительной ответственностью, товариществ и кооперативов.

В более поздний и более близкий к нам исторический период (XVII – XVIII век) формируется товарно-производственный и финансовый рынок, появляются первые коммерческие банки, создаются государственные казначейские структуры, а также властные учреждения, осуществляющие надзор и контроль над деятельностью купцов, промышленников и банкиров. Этот период связан с активными преобразованиями и трансформациями не только в экономической, но и общественной сфере ⁵ и именно этот период совпадает с Первой промышленной революцией. С современных позиций Первую промышленную революцию необходимо рассматривать как инновационный прорыв или инновационный скачок, который позволил за короткое время за счет накопленных знаний преимущественно прикладного характера (поскольку науки только формируются) обеспечить повсеместный переход от ручного труда к машинному и от мануфактуры к фабричному производству.

XIX и XX век ознаменовались не только переходом к капиталистическому способу производства, но и повсеместным расслоением хозяйствующих субъектов на малые, средние и крупные фирмы.

Предпринимательство становится в этот период уже не только способом реализации деловой активности индивида, но особым институциональным сегментом, в котором владельцы факторов производства взаимодействуют на контрактной основе в целях максимизации экономических выгод и минимизации транзакционных издержек ⁶.

Стоит отметить, однако, что вне зависимости от исторического контекста предпринимательство (как экономическая категория и теоретический термин) всегда рассматривалось как деятельность, связанная с риском, который принимает на себя инициатор этой деятельности. Разница

⁵ См., например: Инновационный менеджмент / Под ред. Проф. С.Д. Ильенковой. – М.: Издательство «Юнити-Дана», 2004.

⁶ См., например: Нестеренко А. Экономика и институциональная теория. – М.: Издательство «Эдиториал УРСС», 2002.

состоит в том, что до начала XX века риски предпринимателя можно было диверсифицировать лишь только в рамках деловой среды. И только относительно недавно в экономической теории сформировалось понимание того, что предпринимательство есть двигатель экономического и общественного развития, а, следовательно, государственные (властные) органы должны содействовать активизации предпринимательской инициативы и использовать специальные инструменты государственного регулирования экономики в целях понижения частнопредпринимательских рисков ⁷.

Таким образом, к данному моменту исследования мы можем предварительно резюмировать, что предпринимательство основывается на частной инициативе одного или нескольких физических лиц, нацелено на создание доходов и извлечение прибыли, характеризуется относительно высокими рисками, которые либо могут быть диверсифицированы, либо полностью составляют ответственность предпринимателя.

В целом подобное определение предпринимательства (с теми или иными вариациями) можно встретить как в теоретических научных источниках ⁸, так и в рамках правовых актов ⁹, регламентирующих и регулирующих ведение предпринимательской деятельности. Итак, предпринимательство — это, в первую очередь, частная рискованная инициатива, которая ориентирована на получение прибыли. Деятельность предпринимателя осуществляется в рамках сложившегося правового регулирования и на практике представляет собой воплощение предпринимательской инициативы в определенном виде экономической деятельности, которые не запрещены (разрешены) национальным и международным правовым оборотом.

Принято выделять несколько институциональных сегментов предпринимательства: малое, среднее, крупное (крупнейшее). При этом, в деловом обороте сложилось, что крупный и крупнейший сегмент именуется как бизнес, в то время как малый и средний сегмент принято именовать собственно предпринимательством. Такое разделение в це-

⁷ См., например: Лясников Н.В., Дудин М.Н., Широковских С.А. Предпринимательские структуры: устойчивость, инновационность, конкурентоспособность: Монография. — М.: Издательство «Элит», 2011.

⁸ См., например: Воронов А.А., Дыльнова З.М. Предпринимательство как особый вид социальной деятельности // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. — 2005. — Т. 5. — № 1–2. — С. 11–20.

⁹ См., например: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в редакции от 02.07.2013 № 144-ФЗ) // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».

лом можно считать обоснованным, поскольку перед различными институциональными сегментами стоят собственные задачи функционирования и развития. В то же время нецелесообразно преувеличивать значение собственно предпринимательства и принижать значение собственно бизнеса.

В частности, отдельными исследователями и учеными абсолютно бесосновательно указывается, что именно предпринимательство есть творческая деятельность преимущественно проектного инновационно ориентированного содержания. При этом в таком подходе бизнес рассматривается как процессная экстенсивная деятельность, направленная на предельную эксплуатацию активов, капитала, человеческих ресурсов и природной среды.

По нашему мнению, такая дифференциация предпринимательства и бизнеса не имеет ничего общего с теорией менеджмента, общей теорией управления, микроэкономической теорией. Более того, предложенная отдельными учеными и исследователями дифференциация бизнеса и предпринимательства, основывается на радикальных околонучных течениях, не имеющих своей целью продуцирование нового качественного знания. Такой вывод следует, прежде всего из того, что лучший зарубежный опыт теоретических и методологических исследований¹⁰ сущности предпринимательства и бизнеса не дифференцирует их по основанию креативности и инновационности, справедливо указывая, что интенсивное и экстенсивное развитие может иметь место как в малом и среднем предпринимательстве, так и в крупном (крупнейшем) бизнесе.

Выше сказанное позволяет нам заключить, что предпринимательство имеет две эволюционные ветви развития: традиционную и инновационную. Традиционное предпринимательство развивается преимущественно экстенсивно с локальным (ограниченным) использованием новшеств или оптимизационных инструментов. В свою очередь инновационное предпринимательство, основанное на научно обоснованном новаторстве, развивается преимущественно интенсивно. Высшей эволюционной формой инновационно ориентированного предпринимательства необходимо считать венчурное предпринимательство.

В экономической истории венчурное предпринимательство стало упоминаться со второй половины XX века. Страной происхождения

¹⁰ См., например: Freeman C. The economics of industrial innovation. – Routledge, 2005; Jensen M., Meckling W. Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, 1976. №3 (October). P. 305–360.; Shumpeter J.A. Business Cycles. N.Y. 1939.

данной формы предпринимательства принято называть США, хотя, вероятно, что аналогичные задачи решало и европейское предпринимательство, и предпринимательство отдельных азиатских стран, которые продемонстрировали «экономическое чудо» (например, Япония и Южная Корея). Принято считать, что основная причина появления венчурного предпринимательства – это научно-технический прогресс, то есть венчурное предпринимательство есть следствие развития фундаментальных и прикладных наук. С одной стороны, это действительно так, но с другой стороны не стоит забывать о том, что научно-техническое прогрессирование можно рассматривать как воронку знаний.

Основоположник теории инноваций Й. Шумпетер предполагал, что именно знания лежат в основе способности предпринимательства к активному и интенсивному развитию. Важно отметить, что в трудах Й. Шумпетера термин «знания» (организационные или фундаментальные) практически не употребляется, но из контекста шумпетерианских трудов следует, что способности предпринимателей и фирм проводить рекомбинации ресурсов в целях получения новых экономических выгод, в первую очередь основаны на приращении знания¹¹.

Во второй половине XX века Эрих Янч рассматривая вопросы прогнозирования научно-технического прогресса, исследовал аспекты перемещения технологий и знаний. Перемещение технологий или, говоря современным языком, трансферт технологий (и в общем случае – диффузия инноваций) представляет собой сложный процесс движения технологии от момента осознания потребности в ней к моменту возможности её использования (эксплуатации). По мнению Э. Янча, трансферт технологий (диффузия инноваций) может быть представлен горизонтальным и вертикальным видом их перемещения во времени и пространстве, при этом¹²:

- вертикальное перемещение технологии соответствует классическому представлению процесса продуцирования и внедрения инноваций (от фазы открытия технологии к инженерно-внедренческой фазе);
- горизонтальное перемещение технологии обычно следует за вертикальным перемещением (после инженерно-внедренческой фазы) и представляет собой практическую эксплуатацию инноваций (в том числе их коммерциализацию и диффузию).

¹¹ Shumpeter J.A. Business Cycles. N.Y. 1939.

¹² Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – М.: Изд-во «Прогресс», 1970. – С. 112.

Траектория перемещения технологии (инновационной идеи), а также скорость их трансферта рассматривается в контексте научно-технологического прогнозирования, т.е. как вероятностная оценка при относительно высокой уверенности в действительности направлений и путей перемещения. Э. Янч считал, что перемещение или трансферт технологий (диффузия инноваций) происходит и по вертикали (VD), и по горизонтали (HD).

Способность инноваций приносить экономические, социальные и технологические выгоды своим продуцентам и/или реципиентам во многом была изучена последователями шумпетерианских идей, в то же время труды таких исследователей как Э. Янч заложили основу для формирования нео-шумпетерианства. Развивая нео-шумпетерианскую идею и основываясь на трудах М. Фримена¹³, С. Конг и Дж. Стивенс¹⁴ показали, что инновационный процесс (на макроэкономическом уровне), в основе которого лежит коммерциализация знаний, проходит через шесть последовательных эволюционных стадий (в терминологии Конга и Стивенса: шесть поколений).

Для сохранения позитивной динамики инновационного процесса важным знанием (новые научные/научно-технические идеи или решения, которые можно коммерциализировать с той или иной степенью экономического успеха) и важно финансирование, поскольку абсолютно понятно, что формирование и трансферт инновационной идеи невозможен без начальных и последующих инвестиций.

Учитывая, что не всякое знание или идея может нести коммерческую выгоду (то есть может быть потенциально воплощено в продуктах, процессах, технологиях), можно говорить о достаточно высоком уровне риска инновационно ориентированной, в том числе и венчурной предпринимательской деятельности. Не стоит забывать и о том, что весьма часто носитель новой инновационной идеи (например, собственно сам предприниматель) не обладает достаточными способностями по финансированию разработки, апробации и коммерциализации своей идеи, поэтому необходимо привлечение сторонних финансовых ресурсов.

Однако вкладывать средства и ресурсы в потенциально высоко рискованные проекты готовы не все инвесторы (институциональные

¹³ Freeman C. The economics of industrial innovation. – Routledge, 2005.

¹⁴ Kong C., Stevens G.R. Devising a Neo-Schumpeterian Knowledge Funnel for Understanding Innovation in Produkt and Process // Шумпетеровские чтения (материалы 1-й международной научно-практической конференции). – Пермь: Издательство Пермского государственного технического университета. – 2011. – С. 12–18.

или стратегические), поэтому практически все проекты на этапе start up получают отказ в традиционном кредитовании или займах.

Венчурное предпринимательство, по определению являясь высоко рисковым (от venture – риск), означает, что в финансировании инновационных идей и решений (от генерации таковой идеи до её успешной коммерциализации) должны принимать участие инвесторы, также склонные к высокому риску. Очевидно, что традиционные инвесторы, которые должны быть уверены, что получают доход на вложенный капитал, не готовы участвовать в финансировании рискованных проектов, поскольку, как мы уже говорили выше, инновационно ориентированная наукоемкая деятельность не может дать достаточных гарантий того, что проводимые разработки будут успешно коммерциализованы. В отдельных случаях наукоемкая деятельность может характеризоваться не только отсутствием экономических выгод, но и отсутствием гарантий того, что разрабатываемая идея или решение обладают научной или практической целесообразностью.

Учитывая, что получение доходов и/или прибыли на вложенный капитал не всегда вероятно в венчурном предпринимательстве, в практике инвестиций в рискованные и наукоемкие направления деятельности сформировался особый подход. Так, если в традиционном предпринимательстве инвестор может вкладывать свой капитал под гарантии его возврата и при этом не требовать обеспечения возврата активами, то в венчурном предпринимательстве напротив инвестор стремится обеспечить некоторые гарантии возврата вложенных ресурсов за счет формируемых активов. Иными словами, в венчурном предпринимательстве стратегический или институциональный инвестор вкладывает свои временно свободные финансовые или иные ресурсы в обмен на участие в капитале вновь создаваемой фирмы.

Отдельные исследователи указывают, что форма участия инвесторов в капитале венчурных фирм преимущественно коллективная и акционерная¹⁵, поскольку вложение ресурсов осуществляется в акции инновационных быстрорастущих компаний, обращение же этих акций на бирже позволяет венчурному инвестору получать доход на вложенный капитал. Очевидна логическая ошибка – рост биржевой стоимости любых ценных бумаг и производных финансовых инструментов обусловлен лишь инвестиционной привлекательностью эмитента ак-

¹⁵ Заиченко Я.И. Венчурное предпринимательство как предпосылка для развития инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 6 (89). – С. 211–214.

ций и ожиданиями инвесторов относительно устойчивости и конкурентоспособности развития эмитента в условиях постоянно изменяющейся внешней среды¹⁶.

Абсолютно понятно, что первое публичное размещение акций наукоёмкой фирмы, которое следует за её учреждением и созданием начального акционерного капитала, не означает высокого спроса на эти ценные бумаги именно в силу низкой вероятности получения доходов от их обращения на бирже. Кроме этого, как показывают имеющиеся статистические и эмпирические данные, смертность венчурных фирм в два – три раза выше, чем традиционных фирм (в среднем каждая четвертая венчурная фирма гибнет в первый-второй год после всего создания)¹⁷.

Не стоит забывать и о том, что микро- и малые венчурные предпринимательские структуры не рационально создавать в форме открытых или закрытых акционерных обществ¹⁸, затраты на организацию и учреждение такого венчурного предпринимательства могут превысить потенциальные экономические выгоды его деятельности на целевом и смежных рынках.

Поэтому более правильно говорить о том, что венчурный инвестор вкладывает собственный временно свободный капитал в обмен на долю участия во вновь создаваемой венчурной фирме, то есть венчурный инвестор (институциональный или стратегический) – это в большинстве случаев совладелец бизнеса, который вкладывает ресурсы на том или ином этапе функционирования и развития данной предпринимательской структуры (хозяйствующего субъекта). При этом наиболее капиталоемкими являются посевная и ранняя этапы, но в российских реалиях основные инвестиции в рисковый бизнес осуществляются на этапе развития и реструктуризации¹⁹, что, безусловно, не способствует активизации венчурной деятельности.

Взаимодействие между венчурным предпринимателем (отдельно взятым хозяйствующим субъектом) и венчурным инвестором можно в общем случае описать следующей схемой, представленной ниже в рамках рисунка 2.

¹⁶ Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С.98

¹⁷ См., например: Тимофеева Л.А. Венчурное (рисковое) предпринимательство // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2014. – № 1. – С. 67–71.

¹⁸ См. например: Шарунов В.В. Организационно-правовые основы бизнеса. – СПб: Бизнес-Микро, 2011.

¹⁹ См., например: Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России – 2013 // Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2013.



Рисунок 2. Общая схема взаимодействия венчурного предпринимательства и венчурных инвесторов²⁰

Таким образом венчурный капитал – это капитал, инвестируемый в создание рискованных фирм (предприятий, организаций, компаний), обладающих потенциалом опережающего роста за счет продуцирова-

²⁰ Разработано автором.

ния, апробации и коммерциализации наукоёмких высокотехнологичных идей, в обмен на долю участия (долю владения) в бизнесе этой рискованной фирмы. Инвестирование может быть осуществлено за счет частного капитала отдельных физических/юридических лиц или их групп (фондов коллективного инвестирования), а также за счет государственного капитала (посредством участия органов исполнительной власти или уполномоченных структур рассматриваемом инвестиционном процессе).

Итак, вышесказанное позволяет заключить, что венчурное предпринимательство необходимо рассматривать как высшую эволюционную форму организации и ведения бизнеса (вида экономической деятельности), ориентированного на продуцирование и коммерциализацию наукоёмких высокотехнологичных решений посредством использования инвестиционных ресурсов в виде венчурного капитала. При этом и предприниматель, и венчурный инвестор не могут быть уверены в том, что разрабатываемая идея (проект или решение) будут потенциально коммерчески успешными и востребованными целевым рынком, соответственно основной и целесообразной формой инвестирования является участие инвестора в капитале вновь создаваемой венчурной фирмы (хозяйствующего субъекта).

Используемые источники

1. Составлено автором с использованием источника: Куликов И.Н. Роль венчурного капитала в предпринимательстве и инновациях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 10 (70). – С. 7.
2. Панченко Е.А. Венчурное предпринимательство в современных российских условиях: особенности развития // Современные технологии управления. – 2012. – № 24 (24). – С. 60–63.
3. Реймонд Ф. История бизнеса день за днем. – М.: Издательство «Добрая книга», 2007. – С. 64–68.
4. Тимофеева А.А. История российского предпринимательства. – М.: Издательство «Флинта», 2011. – С. 55.
5. Инновационный менеджмент / Под ред. Проф. С.Д. Ильенковой. – М.: Издательство «Юнити-Дана», 2004.
6. Нестеренко А. Экономика и институциональная теория. – М.: Издательство «Эдиториал УРСС», 2002.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Широковских С.А. Предпринимательские структуры: устойчивость, инновационность, конкурентоспособность. Монография. – М.: Издательство «Элит», 2011.

8. Воронов А.А., Дыльнова З.М. Предпринимательство как особый вид социальной деятельности // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. – 2005. – Т. 5. – № 1–2. – С. 11–20.
9. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в редакции от 02.07.2013 № 144-ФЗ) // Информационно-правовая система «Консультант Плюс».
10. Freeman C. The economics of industrial innovation. – Routledge, 2005.
11. Jensen M., Meckling W. Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – № 3 (October). P. 305–360.
12. Shumpeter J.A. Business Cycles. N.Y. 1939.
13. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – М.: Изд-во «Прогресс», 1970. – С. 112.
14. Kong C., Stevens G.R. Devising a Neo-Schumpeterian Knowledge Funnel for Understanding Innovation in Produkt and Process // Шумпетеровские чтения (материалы 1-ой международной научно-практической конференции). – Пермь: Издательство Пермского государственного технического университета. – 2011. – С. 12–18.
15. Заиченко Я.И. Венчурное предпринимательство как предпосылка для развития инновационной деятельности // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 6 (89). – С. 211–214.
16. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 98.
17. Тимофеева Л.А. Венчурное (рисковое) предпринимательство // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2014. – № 1. – С. 67–71.
18. Шарунов В.В. Организационно-правовые основы бизнеса. – СПб: Бизнес-Микро, 2011.
19. Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России – 2013 // Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2013.

Баринов Э. А.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Финансовые условия кредитов в международной торговле

В статье рассматриваются расчёты в счёт коммерческого кредита, формы обязательств по нему, простые и переводные векселя, банковские кредиты, кредитные линии.

Ключевые слова: *коммерческий кредит, вексель, банковский кредит, кредитные линии.*

Barinov E. A.

PhD (Economics), Russian academy of entrepreneurship

Financial credit conditions in international trade

The article examines the settlements at the expense of commercial credit, forms of commitment, promissory note and bills of exchange, bank loans, line of credit.

Keywords: *commercial credit, bill, bank loan, line of credit.*

Важную роль при закупках и поставках машин и оборудования играют коммерческие и банковские кредиты. Стоимость кредита (является важнейшим элементом в кредитных отношениях между экспортёром и импортёром) находит выражение в виде процентов, выступающих в форме цены ссудного капитала и являясь платой за его пользование. Указанная стоимость исчисляется в процентах годовых в результате сопоставления суммы фактически использованного кредита и суммы, уплачиваемой за пользование кредитом.

Как правило, чем продолжительнее срок кредита, тем выше норма годового процента. Это связано с тем, что в ставке процента учитывается риск возможности несостоятельности должника, а степень этого риска возрастает с удлинением срока кредита. Ставка в размере 6–7% годовых рассматривается как нормальная для среднесрочного кредита (на 5 лет) и может быть высокой для краткосрочного (до 1 года) кредита. Дело в том, что уровень ставок по краткосрочным кредитам (влияют на ставки по кредитам на более продолжительный срок) наиболее чувствителен к колебаниям экономической конъюнктуры.

Стоимость кредита включает ряд элементов: основной процент, комиссии и скрытые издержки, связанные с получением и использованием кредита. На процентную ставку в сторону её роста большое вли-

яние оказывают темпы роста инфляции, а также конъюнктура денежного рынка кредитора, состояние конкуренции на кредитном рынке, степень надёжности и размер покрытия деловых обязательств за счёт гарантий.

Размер стоимости коммерческих кредитов может быть выше или ниже стоимости банковских кредитов и средней нормы процента, которая наблюдается на денежном рынке страны-кредитора. Если у экспортёра имеются значительные возможности расширить своё производство, и он заинтересован в увеличении сбыта своих товаров, или у него более низкие издержки производства, чем у его конкурентов, поставщик может предоставлять кредиты импортёрам по более низкой процентной ставке, чем действующие ставки процента на денежном рынке. Расширение рынка сбыта в данном случае компенсирует более низкую процентную ставку по кредиту.

Как правило, во внешнеторговых операциях определяют и реальную стоимость кредитов, сопоставляя все расходы импортёра по кредиту с суммой действительного полученного и использованного кредита, т.е. все элементы стоимости кредита приводятся к одному и тому же периоду и к одной и той же сумме кредита. Часто реальная стоимость кредита оказывается выше той, которая указана во внешнеторговом контракте в виде годовых процентов. В этих случаях важно определить реальную стоимость кредита, что и делается при анализе условий его предоставления. Иногда импортёры сталкиваются с тем, что стоимость оборудования, закупаемое ими у экспортёров с расчётом за наличные ниже, чем при условии расчётов в счёт коммерческого кредита, а цены по экспортным товарам с расчётом в счёт банковского кредита, выше, чем по коммерческому кредиту и за расчёт наличными.

Зафиксированный во внешнеторговом контракте срок кредита выступает в качестве важного элемента, поскольку от него зависят и другие условия кредита. Импортёр настаивает на таких сроках кредита, которые позволяли бы ему смонтировать и пустить в эксплуатацию купленное оборудование, получить прибыль от его эксплуатации и оплатить его стоимость, а также проценты за пользование кредитом и другие расходы, связанные с получением кредита, за счёт этой прибыли. Срок кредита зависит и от характера импортированного оборудования. Наиболее длительные сроки кредита устанавливаются в случае, если осуществляется поставка сложного оборудования (например, автоматическое комплектное оборудование заводов тяжёлого, энергетического машиностроения, заводов по производству транспортных средств), требующего длительного срока изготовления, поставки, и

монтажа. Менее длительные сроки кредита, фиксированные во внешнеторговых контрактах, требуются при поставках оборудования серийного производства. На срок кредита оказывает влияние общая сумма внешнеторгового контракта. Общий срок кредита исчисляется от даты поставки оборудования, а именно это дата коносамента или железнодорожной накладной. Часто импортёру предоставляется льготный период (обычно до 1 года) после поставки товара, в течение которого он осуществляет платежи в счёт погашения кредита. Льготный период включается в общий срок кредита и за него также взимаются проценты за пользование кредитом.

Для определения эффективности внешнеторговой сделки важно, каким образом начисляются проценты и порядок их выплаты. Так, например, начисление и выплата процентов может осуществляться с остатка долга, т.е. импортёр погашает вместе с первым векселем наибольшую сумму процента и её размер соответственно сокращается по мере дальнейшего погашения кредитов. Однако для импортёра такой способ погашения наименее выгоден, так как в первой половине срока погашения выплачивается наибольшая часть всей суммы процента. Для импортёра выгодно, если он отнесёт затраты начального периода на более позднее время, так как экономический эффект от закупаемого товара появится только в случае его внедрения в производство и будет получена прибыль. Используется и смешанный метод, когда проценты начисляются с остатка долга и выплачиваются равными долями вместе с оплатой по очередному векселю.

Расчёты в счёт коммерческого кредита

В международной торговле покупка и продажа машин и оборудования осуществляется часто на условиях рассрочки платежа, т.е. в счёт коммерческого кредита, причина развития которого – неодинаковая продолжительность кругооборота капитала в процессе производства и обращения, а также в экспорте и импорте товаров, сезонный характер поступлений и закупок многих товаров на рынке. Коммерческий кредит в сфере международной торговли – это кредит, который экспортёры и импортёры разных государств предоставляют друг другу по товарным сделкам.

В последние годы наблюдается значительный рост внешнеторгового оборота и рост закупок и поставок машин и оборудования. Условия наличной оплаты комплектного оборудования не выгодны импортёрам из-за высокой стоимости такого вида товаров. В связи с этим всё большее значение имеют закупки товаров в счёт кредита. Коммерчес-

кие кредиты (как одна из форм кредитования внешней торговли) предоставляются экспортерами импортёрам в виде рассрочки платежа за проданный товар. Условия такого кредита оговариваются во внешне-торговом контракте и все расчёты, связанные с его предоставлением и погашением, осуществляются непосредственно между поставщиком и покупателем.

Чтобы предоставить кредит импортёру, экспортёр изыскивает необходимые в таких случаях средства, что весьма затруднительно для большинства поставщиков при средне-долгосрочном кредитовании. Предоставлять такие кредиты за счёт собственных средств имеют возможность лишь наиболее крупные компании, но даже они иногда не могут распространять такую практику на отдельные крупномасштабные внешнеторговые контракты. При предоставлении кредитов на длительные сроки обычно экспортёры вынуждены прибегать к привлечению заёмных средств, в частности от банков. Но определить их долю в средствах экспортёра весьма затруднительно, поскольку поставщик не только скрывает источники привлекаемых ресурсов и условия их получения, а иногда и специально искажает подобную информацию, но и потому, что существует разная степень зависимости экспортёра от банков не только своей страны, но и других стран.

Во внешнеторговые контракты, заключаемые контрагентами на поставку (закупку) различных видов машин и оборудования в счёт коммерческого кредита, как правило, включаются авансовые платежи. Рассрочка платежа распространяется лишь на часть стоимости оборудования (обычно 85%), а остальные 15% могут оплачиваться следующим образом: 5% — авансовый платёж до поставки товара, 5% — при поставке товара и 5% — в качестве гарантийной суммы, уплачиваемой по истечении гарантийного периода.

Например, первый платёж по контракту на покупку товара в кредит импортёр производит авансом наличными до начала поставки через определённое количество дней после подписания контракта (30–60 дней) и после получения им счёта продавца, гарантии первоклассного банка на соответствующую сумму и копии лицензии. Аванс необходим экспортёру для начала производства поставляемого по контракту товара и выступает в качестве одного из способов страхования от рисков потерь, связанного с отказом импортёра принять товар. Размер его составляет 5% (но может быть и выше) от общей суммы контракта. Разрыв во времени между оплатой аванса и началом поставки может достигать 1–2 года, если поставляется сложное оборудование, требующее длительного срока изготовления. Второй платёж импортёр осуществляет также на-

личными при поставке товара против отгрузочных документов. Размер такого платежа — 5–10% от общей суммы контракта. Третий платёж наличными (гарантийная сумма) импортёр осуществляет после пуска оборудования в эксплуатацию и достижения им предусмотренной в контракте мощности или после истечения гарантийного срока, предусмотренного контрактом. Следует отметить, что третий платёж не всегда предусматривается внешнеторговым контрактом.

Остальная часть стоимости поставляемого оборудования (как уже отмечалось это обычно 85%) оплачивается в течение ряда лет на условиях коммерческого кредита. В качестве примера можно привести внешнеторговый контракт, в соответствии с которым предусматривалось, что 85% стоимости каждой комплектно поставляемой партии оборудования оплачивалось в течение 5 лет равными полугодовыми частями. Первый платёж был произведен через 6 месяцев от даты комплектной поставки всего оборудования (или каждой комплектно поставленной партии), причём дата такой поставки — дата чистого бортового консоамента на поставку последующей комплектной партии оборудования. Такие контракты широко используют в своей практике компании развитых стран Запада. При этом хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что коммерческий кредит особенно развит при закупках за границей различных видов оборудования, материалов, технической документации и услуг.

Внешнеторговая сделка с использованием коммерческого кредита оформляется контрактом купли-продажи (заключается между внешнеторговыми контрагентами), где указываются условия кредита, а именно, его сумма, процентная ставка, форма долгового обязательства, способ погашения основного долга и процентов. Также в контракте фиксируется та часть его суммы, которую импортёр должен будет оплатить наличными (либо в качестве аванса, или против отгрузочных документов).

Коммерческий кредит никогда полностью не покрывает стоимость экспортируемого товара, а обычно 70–85%, реже 90% от суммы контракта. Таким образом, при указанном кредите доля наличных платежей довольно большая. Рассмотрим основные условия коммерческого кредита на примере ряда внешнеторговых контрактов. Так, например, фирма одной из стран Азии, экспортирующая техническую документацию, услуги, материалы и оборудование, заключила контракт на сумму 15 млн. долл., в котором предусматривались следующие условия: 5% от общей суммы договора (что составляет 750 тыс. долл.) оплачивались наличными после подписания соглашения. Платёж и был произведен в течение 30 дней от даты поступления в банк импортёра счёта экспортёра и га-

рантии банка корреспондента банка покупателя; 10% от суммы каждой комплектной поставки оплачивалось наличными в течение 30 дней от даты получения банком импортёра счёта продавца, полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя импортёра, упаковочных листов, протокола испытания, разрешения на отгрузку, сертификата качества, гарантии банка корреспондента банка покупателя на возмещение 5% аванса. Каждый счёт включал в себя: 5% аванс, 10% наличными от суммы поставки, 85% кредит, 0,075% страховая премия.

К документам на последнюю поставку комплектного оборудования экспортёр приложил схему платежей, комплект из 10 векселей, выписанных на покупателя. 85% от общей суммы контракта (кредит среднесрочный) погашалось в течение 5 лет десятью равными полугодовыми частями. Первый платёж был произведен через 6 месяцев от даты поставки. Часто в контрактах на поставку товара в счёт коммерческого кредита указывалось, что 15% от суммы уплачивалось наличными против отгрузочных документов, 80–85% составлял кредит. Иногда в договор включалась гарантийная сумма в размере 5% от общей суммы контракта.

Формы обязательств по коммерческому кредиту

При заключении внешнеторговых контрактов на условиях коммерческого кредита широко используются переводные векселя (тратты) и простые векселя. Тратта представляет собой безусловное обязательство лица-трассата, адресованное другому лицу — трассанту уплатить в назначенный срок определённую денежную сумму третьему лицу — ремитенту (им выступает, как правило, сам трассант, т.е. лицо, выписавшее переводной вексель. Для унификации вексельного права 7 июня 1930 г. в Женеве была подписана Международная конвенция о переводных и простых векселях, согласно которой тратта должна содержать строго определённые реквизиты: 1) вексельная метка, 2) безусловный приказ уплатить определённую сумму и в какой валюте, 3) указание плательщика по векселю, 4) указание лица, в пользу которого или приказу которого должен быть произведен платёж, 5) указание срока платежа (определённая дата, через определённый срок после выставления тратты, по предъявлении или спустя определённое время после предъявления), 6) место и дата выдачи векселя, 7) место платежа, 8) подпись векселедателя.

Если не указан срок платежа, то вексель подлежит оплате по предъявлении, а если не указано место платежа и выдачи, то считается место пребывания продавца. В случае отсутствия хотя бы одного из рекви-

тов, вексель рассматривается как недействительный. По англо-американскому праву пункты 1, 5, 6, 7 не являются реквизитами векселя.

Передача векселя осуществляется при помощи индоссамента, который проставляется на его оборотной стороне. В векселе не должно быть указание на то, какая конкретная сделка служит основанием для его возникновения. В связи с этим должник не имеет права оспаривать платёж, ссылаясь на невыполнение кредитором своих обязательств. В векселе должны отсутствовать какие-либо условия платежа. Тратта выписывается в нескольких экземплярах, причём у дубликата свой порядковый номер и оплата одного погашает обязательства по остальным. Дубликаты необходимы, чтобы снизить риск потери оригинала. Должник должен акцептовать вексель (сделать надпись на лицевой стороне векселя), т.е. дать своё согласие на платёж. Импортёр акцептует тратты в течение определённого количества времени (обычно 30 дней), считая от даты получения их от своего банка.

Как правило, по каждой внешнеторговой сделке выписывается столько тратт, сколько платежей предусмотрено по контракту. Общая сумма тратт должна быть равна сумме кредита плюс процент за пользование кредитом. Акцептованные тратты отсылаются экспортёром через его банк. При наступлении срока оплаты тратты импортёр отсылает в свой банк поручение на перевод средств для её погашения. Причём поручение направляется им заранее, чтобы обеспечить своевременную оплату векселя. Акцептованная тратта — это бесспорное обязательство лица, акцептовавшего её, заплатить по ней определённую сумму в определённый срок лицу, в пользу которого она была выписана. После акцепта тратта фактически отрывается от внешнеторговой сделки, на основе которой она была выписана, и выступает в качестве самостоятельного юридического документа, по которому плательщик обязан уплатить указанную сумму вне зависимости от того, выполнен ли контракт, на базе которого она была выписана, или нет. Экспортёр может предоставить импортёру отсрочку платежа по тратте, что производится посредством простой пролонгации (импортёр извещается об этом), прямой пролонгации (изменяется срок оплаты на акцептованной тратте и она повторно направляется для реакцепта) и косвенной пролонгации (выписывается новый комплект тратт, которые отсылаются заново для акцепта их импортёром, причём плательщику выдаются ранее акцептованные указанные финансовые инструменты против акцепта новых тратт). Что касается простого векселя, то это абстрактное, ничем не обусловленное денежное обязательство векселедателя уплатить при наступлении срока платежа определённую сумму денег держателю векселя.

В отличие от тратты в простом векселе плательщиком выступает векселедатель. Вексель не является законным платёжным средством, он только воплощает в себе право на получение денег от определённого лица. Выдача векселя не означает погашение долга и последний считается погашенным, когда этот финансовый документ будет оплачен. На практике простой вексель, в отличие от тратты, реже применяется в качестве формы обязательства по коммерческому кредиту.

Формы гарантии платежа в погашение коммерческого кредита

В связи с тем, что импортёр оборудования может оказаться несостоятельным, экспортёр часто требует кроме векселей или других обязательств, также предоставления ему гарантий, формами которых являются гарантийные письма банков, авали и акцепты банков тратт кредитора, гарантии первоклассных страховых компаний, поручительства крупных фирм, расписки, удостоверяющие право собственности кредитора на товар, переданный должнику, залог ценных бумаг и ипотека. Гарантия выступает в качестве инструмента обеспечения выполнения контрактных обязательств. Основные виды гарантий следующие: тендерная, возврата авансового платежа, исполнения контракта, платежная гарантия и таможенная.

Широкое распространение получили гарантии первоклассных банков страны импортёра. Такая гарантия, являясь поручительством банка за импортёра, выступает как наилучший способ обеспечения платежей. Обязанность покупателя предоставить банковскую гарантию указывалось во внешнеторговом контракте. Банк гарант (за комиссию) обязуется выплатить лицу, которому предоставляется гарантия, обусловленную сумму при наступлении гарантийного случая, т.е. банковская гарантия — это обязательство банка гаранта осуществить платежи по первому требованию экспортёра, в случае если импортёр не выполнит свои обязательства по оплате товара, предусмотренных во внешнеторговом контракте.

Также банковской гарантией обеспечивается возврат аванса импортёру, если экспортёр не выполнит свои обязательства по договору. Например, банковская гарантия может выступать в виде письма, в котором банк уведомляет импортёра о том, что он принял к сведению договор, заключённый покупателем с экспортёром и обязуется возместить импортёру аванс в размере указанной суммы (плюс проценты годовых, рассчитанных со дня выплаты аванса) в случае, если экспортёр не выполнил свои обязательства.

Можно привести в качестве примера случаи вступления в силу обязательство банка гаранта: если экспортёр задержит поставку товара на срок более 6 месяцев и импортёр использует своё право аннулировать контракт; если продавец подтвердит своё обязательство по возмещению платежа, произведенного покупателем, или будет принято решение арбитража; если экспортёр окажется неплатежеспособным, будет объявлен банкротом; если экспортная лицензия будет отозвана, или её действие истечёт; если экспортёр не сможет выполнить контракт из-за форс-мажорных обстоятельств, срок действия которых превышает 6 месяцев. Такая гарантия вступает в силу немедленно, после осуществления импортёром (в соответствии с условиями контракта) первого (второго и т.д.) платежа. Сумма гарантии будет автоматически снижаться после осуществления отгрузки товара и прекращает свое действие после его последней отгрузки.

При заключении внешнеторгового договора также может быть предусмотрено предоставление гарантии импортёром. Это гарантия его банка по обеспечению выполнения покупателем платежных обязательств по контракту. Гарантии предоставляются на выплату частичных наличных платежей и в обеспечение платежей импортёра в погашение кредита. При этом кредитные отношения могут оформляться только контрактом, в котором указан график платежей, или при помощи срочных тратт, выписанных экспортёром и акцептованных импортёром. Тратты выписываются исходя из графика, уточнённого после окончания поставок по контракту, когда будут точно устанавливаться сроки последовательности платежей в погашение кредита. В этих случаях гарантия банка импортёра (выдаётся, обычно, сразу же после заключения контракта, ещё до начала поставок) и содержит общее обязательство обеспечения платежей по кредиту, со ссылкой на условия основного договора.

Включаемые во внешнеторговые контракты с экспортёром положения об условиях выдачи банком импортёра гарантий должны быть в обязательном порядке предварительно согласованы с ним ещё до подписания договора. По выданным в пользу экспортёра гарантиям, банк покупателя несёт ответственность только при возникновении обстоятельств, прямо указанных в гарантии, например, «...если экспортёр не выплатил указанных сумм при наступлении срока платежа», и только в пределах срока (он должен быть точно сформулирован, так как это вносит чёткость и определённую во взаимоотношениях сторон по гарантии) и сумм, установленных в гарантиях. Часто банк покупателя

выдаёт в пользу иностранного поставщика условные безотзывные гарантии, например, «при условии, что экспортёр выполнил свои обязательства по договору», а также безусловные безотзывные гарантии под векселя, акцептуемые импортёром по импортным операциям.

На практике используются фирменные гарантии, когда импортёр оборудования (с расчётом на условиях коммерческого кредита) не может предоставить банковскую гарантию. Фирменная гарантия – это гарантия третьего лица, который имеет безупречную финансовую репутацию.

Банковский кредит

Коммерческие кредиты не во всех случаях имеют возможность обеспечить финансирование закупаемых машин и оборудования. Это связано с тем, что сроки таких кредитов в ряде случаев недостаточны в сравнении с периодами пуска и окупаемости крупных промышленных объектов, оснащённых импортным оборудованием и часто они носят целевой характер и покупателю сложно, в силу разных причин, выбрать отдельные виды закупаемого оборудования, например, по тем объектам, в приобретение которых импортёр больше всего заинтересован, а экспортёр не может предоставить кредит исходя из своего финансового состояния, а покупатель не способен оплатить товар наличными. Кроме того, так как государственным страхованием обеспечивается обычно не вся стоимость экспортной операции, экспортёр вынужден брать на себя риск по остальной части операции, при получении под которую необходимых кредитов продавец выплачивает банкам повышенную процентную ставку. В этих условиях широкое распространение получил банковский кредит, что позволяет удлинять сроки кредитов, а импортёру выбирать тех поставщиков оборудования, которые могут обеспечить наилучшие технические и коммерческие условия поставок. На долю прямых банковских кредитов в развитых странах Запада приходится свыше половины средне-долгосрочных экспортных кредитов. Поставщик заинтересован в том, чтобы покупателя кредитовал банк, который выплачивает экспортёру цену товара наличными в момент отгрузки, устраняя поставщика от финансирования сделки, освобождает от всех видов рисков по кредитованию, ускоряет движение оборотных средств экспортёра, для которого банковский кредит выступает как наличные.

Если прямое кредитование импортёров на начальном этапе осуществлялось посредством предоставления кредита по разовым внешнеторговым контрактам, то постепенно оно стало заменяться путём открытия банками кредитных линий для своих иностранных заёмщиков на опла-

ту внешнеторговых сделок. Кредитная линия позволяет импортёру закупать машины и оборудование согласованной номенклатуры по отдельным внешнеторговым договорам. Выделяются два вида межбанковских соглашений по финансированию сделок купли – продажи между внешнеторговыми контрагентами, а именно, на финансирование каждого отдельного контракта заключается самостоятельное межбанковское соглашение на сумму кредитной части данного договора, или же заключается общее межбанковское соглашение на определённую сумму, в счёт которой осуществляется финансирование внешнеторговых контрактов, заключаемых в конкретный промежуток времени.

В качестве примера можно привести условия соглашения о предоставлении кредитной линии (заключённого между двумя банками европейских стран) для оплаты закупок в стране экспортёра машин, оборудования и материалов. Условия соглашения, предусматриваемые для заключения контрактов, были следующими: лимит кредита – 30 млн. (указывается конкретная инвалюта) с дальнейшим возможным увеличением данной суммы; не оговаривается срок использования кредита; кредитная часть составляет 85% контрактной стоимости (минимальная сумма контрактов – 50 тыс., в частности, от 50 до 100 тыс. – 6 равными полугодовыми взносами, от 100 до 150 тыс. – 8 равными полугодовыми взносами, от 150 тыс. и более – 10 и более равными полугодовыми взносами). Процентная ставка по кредиту: 7,5% годовых для кредитов сроком погашения до 5 лет и 7,8% годовых для кредитов со сроком погашения более 5 лет. Кредит стал погашаться через 6 месяцев. Устанавливались конкретные сроки заключаемых контрактов в счёт кредитной линии и предусматривалась конкретная форма расчётов. В соответствии с указанным кредитным соглашением банк импортёра подтверждал финансирование поставок машин и оборудования из страны экспортёра.

Другим соглашением о кредитной линии для финансирования поставок машин и оборудования предусматривалось, что принятие контрактов к финансированию осуществлялось посредством заключения отдельных кредитных соглашений по упрощённой форме. В соответствии с соглашением о кредитной линии были установлены следующие условия контрактов: процентная ставка – 6,25% годовых (но допускалась другая ставка, в случае договорённости между банками); доля кредита – 85% от суммы контракта; срок погашения – 5 лет; начало погашения – через 6 месяцев от даты последней поставки комплектного оборудования, или даты готовности оборудования к эксплуатации (контракты, в которых предусматривался шефмонтаж), или

средневзвешенной даты поставок в отношении разного вида оборудования. В самом кредитном соглашении не были предусмотрены положения, которые могли бы выступать в качестве основания для отнесения банками-кредиторами на экспортёров дополнительных расходов по кредиту и завышением поставщиками цен на поставляемое оборудование.

По другому соглашению, заключённому между банками, также на поставку машин и оборудования предусматривались: ставка — 6% годовых (она могла быть изменена по договоренности между банками), срок погашения кредита — 5 лет, а кредитуемая часть могла достигать 100%. Погашение кредита начиналось через 6 месяцев от даты последнего использования по кредиту и даты готовности оборудования к эксплуатации, если контрактом предусматривались шефмонтажные работы. По данному соглашению сторона импортёра не несла каких-либо обязательств по полному использованию суммы кредитных линий и, соответственно, у покупателей и поставщиков не возникали дополнительные расходы по использованию лимита кредита. В заключение следует отметить, что коммерческие и банковские кредиты продолжают играть важную роль во внешней торговле, в частности при закупках машин и оборудования.

Используемые источники

1. Ерпылева Н.Ю. Международное банковское право // Высшая школа экономики, 2012 г.
2. ICC Унифицированные Правила для Гарантий по Требованию, Публикация ICC № 758, 2010 г.
3. David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill, Michael N. Moffett, «Multinational Business Finance», Pearson, Addison Wesley, 2007.

Баринов М. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Экономика и стратегическое управление»,
Владимирский государственный
университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых
e-mail: 3lf84@mail.ru*

Романова А. Д.

*студент кафедры «Экономика и управление
инвестициями и инновациями»,
Владимирский государственный
университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых
e-mail: Alena_153@mail.ru*

Формирование модели приоритетных направлений социально-экономического развития региона

В связи с кризисными явлениями в мировой экономике проблемы экономической политики на региональном уровне приобрели в последнее время еще большую актуальность. В данной работе сформированы алгоритм и, на его основе, построена модель формирования социально-экономического развития региона с учетом выявленных приоритетов. Была произведена оценка и сделаны соответствующие выводы об уровне развития региона.

Ключевые слова: *модель, экономическая политика, регион, стратегическое управление, потенциал.*

Barinov M. A.

*PhD (Economics), associate professor,
associate professor of the Economics and Strategic management,
Vladimir State University*

Romanova A. D.

*Student at the Department of Economics
and Management of investments and innovations,
Vladimir State University*

Formation a model of the priority areas of socio-economic development of the region

In connection with the crisis in the global economy problems of economic policy at the regional level has recently become even more relevant. In this paper, an algorithm formed and, on this basis, a model of the formation of social and economic development of the region, taking into account the identified priorities. Been evaluated and conclusions are drawn about the level of development of the region.

Keywords: *model, economic policy, the region, strategic management, potential.*

Реализация региональной экономической политики (РЭП) – это одна из важнейших функций органов власти региона, которая становится особенно актуальной во время структурных изменений и социально-экономических преобразований с учетом выбранных приоритетов регионального развития. Стратегический подход к управлению РЭП осуществляется с помощью широкого спектра действий, посредством которых местная администрация стимулирует развитие экономики региона, создает рабочие места, вносит изменения в законодательную базу, расширяет возможности для всех видов экономической деятельности, в которых заинтересовано общество. И наоборот, неграмотная экономическая политика приводит к отсутствию общего направления достижения целей, конкретных тактических действий и программ, а это значит, что экономические процессы в регионе будут пущены на самотёк.

В этой связи формирование приоритетных направлений региональной экономической политики опирается на учет как внутренних факторов (законодательство, отраслевая структура, географическое положение, природные ресурсы, социально-экономическое состояние региона и др.), так и на общемировые тенденции современного развития (макроэкономические условия, глобализация, опережающее развитие сферы услуг, тотальная информатизация, увеличение интеллектуальной составляющей производства, развитие сетевых форм организации и др.).

Многообразие факторов, в свою очередь, определяет набор инструментов формирования и реализации региональной экономической политики и делает её для каждого региона в зависимости от его специфики особенной, а в зависимости от выбора целей – многовариантной. Многофакторность и многовариантность экономической политики региона вызывают необходимость методической проработки специфики стратегического управления ею, применения системного подхода в нахождении взаимосвязи элементов, а также моделирования процесса ее формирования.

Следует отметить, что региональная экономическая политика автором рассматривается не как политика, проводимая на федеральном уровне относительно регионов, а как политика субъекта федерации в отношении собственной экономики. РЭП рассматривается как сложное многоаспектное и многоплановое явление, прямо или косвенно затрагивающее множественные и разнонаправленные интересы отдельных людей, их территориальных, хозяйственных, политических и иных сообществ, органов власти и управления федерального, регионально-

го и муниципального уровней, хозяйствующих субъектов в зависимости от сложившихся социально-экономических условий.

С целью определения последовательности действий был разработан алгоритм формирования региональной экономической политики на основе анализа стратегического развития региона с выявлением общих особенностей (рис. 1).

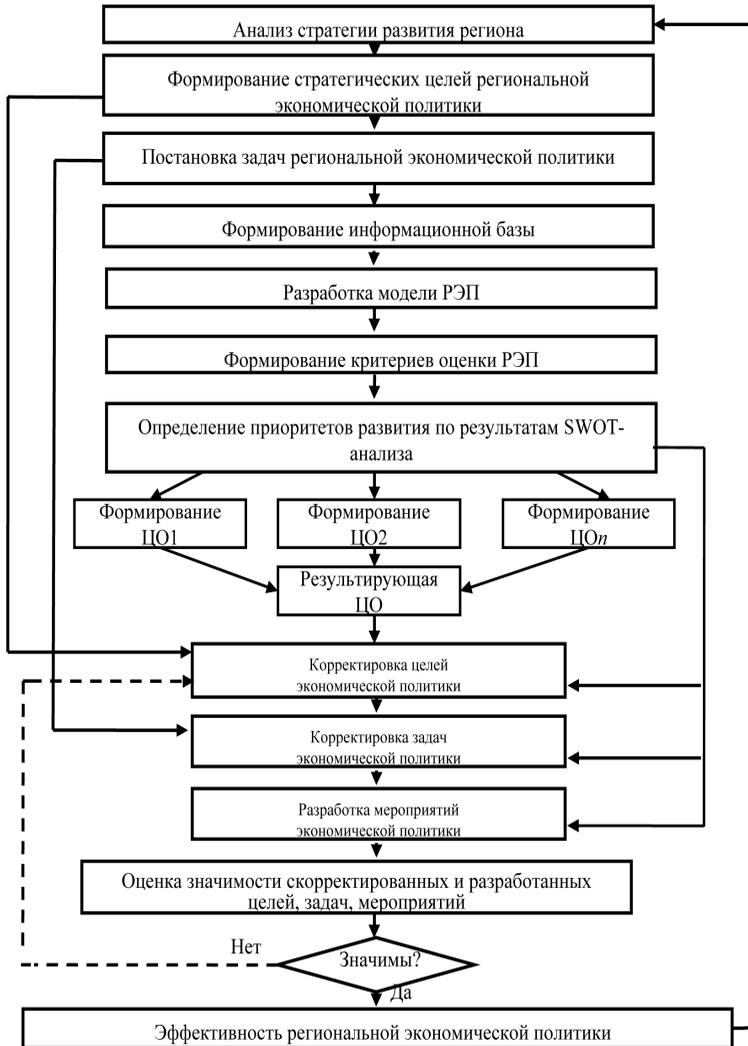


Рис. 1. Алгоритм формирования региональной экономической политики

При разработке стратегии развития региона выявляются приоритеты, связанные с повышением благосостояния населения, экономическим ростом и усилением позиций региона, позволяющие далее определить стратегические цели и задачи региональной экономической политики ¹. На основе проанализированной стратегии развития Владимирской области были проанализированы приоритеты: социально-экономические отношения собственности; бюджетно-налоговые отношения, инвестиции, инновации, рациональность использования и управления трудовыми ресурсами и промышленной сферой.

Сформированные цели и задачи экономической политики региона были проанализированы посредством SWOT-анализа. На основе результатов ситуационного анализа экономического потенциала региона было сформировано общее заключение о его стратегических позициях и выявлены перспективные направления регионального экономического развития, основываясь на которых и была построена трехмерная модель (рис. 2).

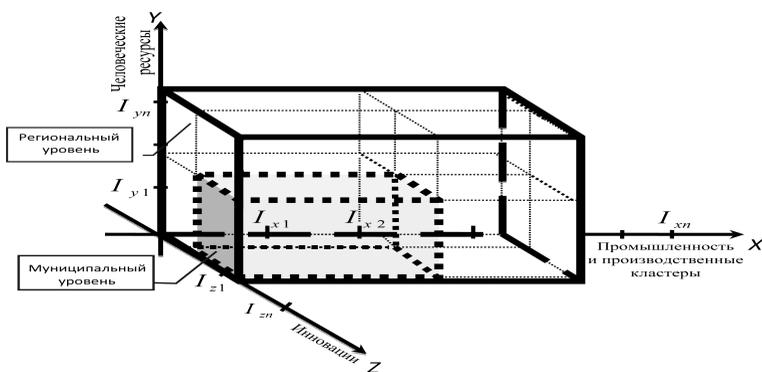


Рис. 2. Модель приоритетных направлений социально-экономического развития региона:

- I_x – удельный вес промышленности и производственных кластеров региона в ЦФО;**
- I_y – удельный вес человеческих ресурсов региона в ЦФО;**
- I_z – удельный вес инноваций региона в ЦФО**

Данная модель позволяет комплексно рассмотреть ряд составляющих экономики народного хозяйства (человеческие ресурсы, инновации, промышленность и производственные кластеры) и на их основе оценить с высокой степенью достоверности уровень экономической политики.

¹ Запорожан А. Я. Муниципальные образования в свете экономической политики государства // Муниципальная экономика. – 2010. – № 2 (42). – С. 55–58.

Модель имеет вид геометрической фигуры – прямоугольного параллелепипеда, объем которого равен произведению площади основания на высоту. В нашем случае – это значения показателей, оценивающих основные элементы модели в динамике (за пять лет) на основе статистических данных по ЦФО (1):

$$I_p = RD_1 RD_2 \sin 90^\circ RD_3, \quad (1)$$

где I_p значение интегрального индекса, определяющего уровень региональной экономической политики; RD_1, RD_2, RD_3 – удельный вес соответствующего приоритетного направления региона в ЦФО. Если на основе анализа выявленные приоритетные направления можно представить в трех плоскостях, то используется их комплексное представление в модели (так как фигура построена в трехмерном пространстве) с расчетом индекса I_p по формуле (1).

Если же количество приоритетов превышает три, то необходимо применить формулу (2), в которой будут использованы показатели, характеризующие выбранные направления на основе представленной модели (руководствуясь тем же принципом расчета).

$$I_{py} = \left(\frac{x_{i1} z_{i3}}{a_{i1} a_{i3}} \sin 90^\circ \frac{y_{i2}}{a_{i2}} \right) + \dots \left(\frac{x_{n1} z_{n3}}{a_{n1} a_{n3}} \sin 90^\circ \frac{y_{n2}}{a_{n2}} \right), \quad (2)$$

где I_{py} – значение сводного индекса;

x_{i1} – значение регионального показателя x за i -й период времени;

y_{i2} – значение регионального показателя y за i -й период времени;

z_{i3} – значение регионального показателя z за i -й период времени;

a_{i1} – значение показателя a по федеральному округу за i -й период времени.

В нашем случае по результатам проведенного анализа были выделены три приоритетных направления, определяющие уровень социально-экономического развития региона, следовательно, вычисления были произведены по формуле (1). Определить уровень экономической политики при имеющемся качестве регионального (муниципального) управления по выбранным направлениям позволил ряд показателей. В сводной табл. 1 аккумулированы результаты, полученные в ходе построения модели и проведения расчетов.

Из вышеприведённых данных можно сделать вывод о значительном уменьшении показателей (объемов фигуры) – в 3,59 раза (0,00006457/0,00001798), что наглядно демонстрирует сложившуюся отрицательную динамику уровня региональной экономической политики, а, следовательно, недостаточную эффективность регионального управления по конкретным направлениям экономической политики.

Итоговые значения показателей в динамике

Период Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Удельный вес инноваций региона в ЦФО	0,025	0,022	0,020	0,021	0,018
Удельный вес человеческих ресурсов региона в ЦФО	0,041	0,040	0,039	0,038	0,037
Удельный вес промышленности и производственных кластеров региона в ЦФО	0,063	0,057	0,028	0,027	0,027
Интегральный индекс – уровень региональной экономической политики I_p	0,00006457	0,00005016	0,00002184	0,00002154	0,00001798

Данное обстоятельство впоследствии может привести к плачевным результатам, поэтому необходимо скорректировать имеющиеся цели, задачи и предложить конкретные мероприятия, направленные на повышение эффективности управления РЭП.

Анализ развития региона показывает, что общая экономическая динамика и динамика развития отраслей являются наиболее значимыми для показателей развития промышленности, инноваций региона, производственных кластеров и человеческих ресурсов². Несмотря на данное обстоятельство, в силу различий уровня обеспеченности ресурсами и степени их использования, вклад того или иного региона в общероссийскую экономику будет иметь свои количественные параметры и качественные характеристики.

В ходе анализа существующей практики управления было выявлено ряд недостатков государственной региональной политики как данного региона, так и современной России. Наиболее значительные из них:

- отсутствие единой научно обоснованной системы планирования социально-экономического развития страны в целом, субъектов РФ, а также четких механизмов согласования стратегий развития регионов, муниципальных образований;

² Ковзанадзе И. Уроки мирового кризиса: необходима новая модель регулирования экономики // Вопросы экономики. – 2010. – № 4. – С. 127.

- централизация власти и концентрация значительных финансовых ресурсов на федеральном уровне, что приводит к отсутствию мотивации, направленной на повышение эффективности управления на региональном уровне;
- ограниченный набор инструментов управления региональным развитием, который сводится в основном к бюджетным трансфертам и федеральным целевым программам; крайне медленное внедрение современных инструментов и технологий управления;
- невозможность достичь желаемых результатов в области проводимой политики выравнивания уровня социально-экономического развития регионов;
- имеющая место и сохраняющаяся неоднородность регионов по уровню экономического развития, которая негативно влияет на экономику страны в целом.

С целью осуществления комплексной социально-экономической модернизации региона необходимо совершенствование государственной региональной экономической политики, усиление государственного регулирования, внедрение современных эффективных инструментов и методов воздействия на экономические процессы и качественное изменение системы управления. Базовым условием повышения эффективности управления социально-экономическим развитием регионов в направлении их модернизации является формирование системы стратегического планирования, включающей макро-, мезо- и микроуровни. Требуется создание пространственно-отраслевой системы стратегического управления социально-экономическим развитием (рис. 3).

Обеспечение необходимого потенциала для осуществления комплексной модернизации социально-экономических систем отдельных регионов может оказаться трудно реализуемой задачей (исключения могут составлять лишь некоторые, наиболее развитые субъекты РФ). Поэтому большое значение имеет межрегиональное взаимодействие, основанное на кооперации и специализации различных регионов. На основе данного факта представляется оправданным повышение в системе регионального управления роли макрорегионов. В рамках макрорегионов более эффективно обеспечивается решение многих экономических задач, наиболее важными с точки зрения стратегии модернизации являются: реализация целевых программ и проектов; аккумулирование и рациональное использование финансовых, материальных, энергетических и других ресурсов; развитие межрегиональной интеграции в промышленном секторе экономики, научно-произ-



Рис. 3. Пространственно-отраслевая схема стратегического управления региональным социально-экономическим развитием

водственных комплексов, тесно связанных с малым бизнесом и региональных рынков со значительными ресурсами, рыночной инфраструктурой; эффективное регулирование и развитие научно-технического прогресса, установление ведущих направлений производства и ресурсосбережения; определение региональных и отраслевых приоритетов, инновационной, инвестиционной активности, организация системы государственной поддержки слаборазвитых регионов, налаживание рациональных и устойчивых народнохозяйственных связей, способствующих стабильности единого национального социально-экономического пространства.

Используемые источники

1. Запорожан, А. Я. Муниципальные образования в свете экономической политики государства / А. Я. Запорожан // Муниципальная экономика. – 2010. – № 2 (42).
2. Ковзанадзе, И. Уроки мирового кризиса: необходима новая модель регулирования экономики / И. Ковзанадзе // Вопросы экономики. – 2010. – № 4.

Бусыгина А. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Виды венчурного предпринимательства и факторы, влияющие на его становление и развитие

Данная статья посвящена особенностям развития венчурного предпринимательства в современных условиях.

Ключевые слова: *предпринимательство, фактор, венчурное предпринимательство, инвестиции, инновации.*

Busygina A. V.

applicant, Russian academy of entrepreneurship

Kinds of venture business and the factors influencing its formation and development

Given article is devoted features of development of venture business in modern conditions.

Keywords: *entrepreneurship, the factor, venture, investments, innovations.*

Венчурное предпринимательство необходимо рассматривать как наиболее прогрессивную и наиболее наукоемкую форму организации и ведения бизнеса. Потенциально высокий риск и достаточно высокая капиталоемкость определяют ключевые особенности учреждения венчурных фирм и финансирования их деятельности. В то же время необходимо понимать, что венчурная деятельность многогранна и многообразна, поэтому необходимо систематизировать и структурировать основные виды венчурного предпринимательства, а также исследовать основные факторы, которые могут оказать как позитивное, так негативное воздействие на становление и развитие данной формы предпринимательской активности.

Существует множество подходов, которые позволяют в той или иной последовательности рассмотреть основные виды венчурного предпринимательства. Но прежде чем непосредственно переходить к их детальному исследованию, необходимо определить, что есть вид и что есть видовое многообразие венчурного предпринимательства с точки зрения теоретического наполнения данных терминов.

С теоретико-философской точки зрения вид (как термин) имеет несколько ключевых трактовок. Для тематики представленного исследования термин «вид» в первую очередь интересен как таксон, то есть как определенная классификационная группа, которая состоит или

которая включает некоторое множество дискретных объектов, объединение коих в группу осуществляется на основании общих свойств, признаков или характеристик. Отсюда мы можем говорить о том, что видовое многообразие венчурного предпринимательства есть иерархически и последовательно систематизированная совокупность характеристик (свойств или признаков), на основании которых тот или иной вид венчурной предпринимательской деятельности относится к определенной таксономической группе.

На основании выше представленного подхода в теоретическом плане принято выделять следующие видовые группы или виды венчурного предпринимательства:

- по инвестиционной способности: фирмы (предпринимательства), которые являются продуцентами и фирмы (предпринимательства), которые являются реципиентами инвестиций ¹;
- по степени самостоятельности: самостоятельное венчурное предпринимательство и венчурная бизнес-единица крупной корпоративной структуры ²;
- по организационно-правовым формам: инвестиционное товарищество, научно-техническое некоммерческое партнерство, инвестиционно-инновационные хозяйственные общества ³;
- по степени риска: высоко рискованное и умеренно рискованное венчурное предпринимательство ⁴.

По нашему мнению, каждая из представленных классификационных групп, опосредующих виды венчурного предпринимательства, не имеет логической завершенности с теоретической точки зрения. Так, например, инвестиционные способности продуцирования венчурного капитала необходимо дополнять и способностью сохранить инвестиционную привлекательность. Далее, признак или характеристика самостоятельности венчурного предпринимательства весьма неоднозначная. С одной стороны, действительно, крупные корпоративные структуры реализуют сложные инновационные наукоемкие проекты,

¹ См., например: Баранчев В.П. Система коммерциализации технологий // Менеджмент сегодня. – 2006. – № 1. – С. 14–28.

² См., например: Голиченко О.Г., Голиченко Н.О. Венчурный бизнес и экономические кризисы двух последних десятилетий // Инновации. – 2013. – № 4 (174). – С. 66–73.

³ См., например: Шинкарева Л.И. Специфические особенности венчурного бизнеса // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 2 (208). – С. 53–57.

⁴ См., например: Матюнин Л.В., Соколова Ж.А. Проблемы самоорганизации малых предприятий, механизмы их регулирования // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 14. – С. 151–155.

но с другой стороны эти проекты не составляют основную деятельность данной структуры и кроме этого в данном случае венчурные риски диверсифицированы. В действительном венчурном предпринимательстве рисковый инновационно-инвестиционный проект есть основная деятельность и риски этой деятельности практически не могут быть диверсифицированы.

Теперь, что касается организационно-правовых форм, хотелось бы отметить что таковые или в достаточной мере подобные основания для классификации можно встретить и в традиционном предпринимательстве. Что же касается рисков венчурного предпринимательства, то стоит отметить, что и деятельность с высокими рисками, и деятельность с умеренными рисками всегда характеризуется высокой вероятностью реализации (возникновения) рисковых событий. Следовательно, риск имманентен венчурному предпринимательству, а та или иная степень риска есть лишь дополнительная, но не основная качественная характеристика рассматриваемой предпринимательской сферы.

Таким образом к данному моменту исследования мы можем заключить, что в настоящее время в научной и практической литературе отсутствует органичная и адаптивная системно структурированная классификация видов (видового многообразия) венчурного предпринимательства. Поэтому далее необходимо разработать схему видовой классификации, в которой, по нашему мнению, можно выделить три ключевых вида венчурного предпринимательства (рисунок 1).

На основании представленного рисунка 1 мы предлагаем выделять три ключевых вида венчурного предпринимательства (три ключевые видовые группы) и шесть основных подвидов. В первой группе классификационным основанием служит способ организации и ведения деятельности венчурной фирмой. Здесь мы выделяем венчурные фирмы полного цикла и венчурные фирмы неполного цикла. Венчурные фирмы полного цикла осуществляют полный научно-исследовательский и производственный цикл, который начинается от момента создания идеи о реализации продукта на рынке деятельности, в котором воплощена указанная идея. В свою очередь, венчурные фирмы неполного цикла осуществляют, как правило, лишь научно-исследовательские разработки с частичной апробацией опытного образца продукции (или без частичной апробации) с последующей реализацией результатов разработки потенциально заинтересованным в этой разработке контрагентам.

Во второй видовой группе венчурного предпринимательства классификационным основанием служит уровень инвестиционной привлекатель-

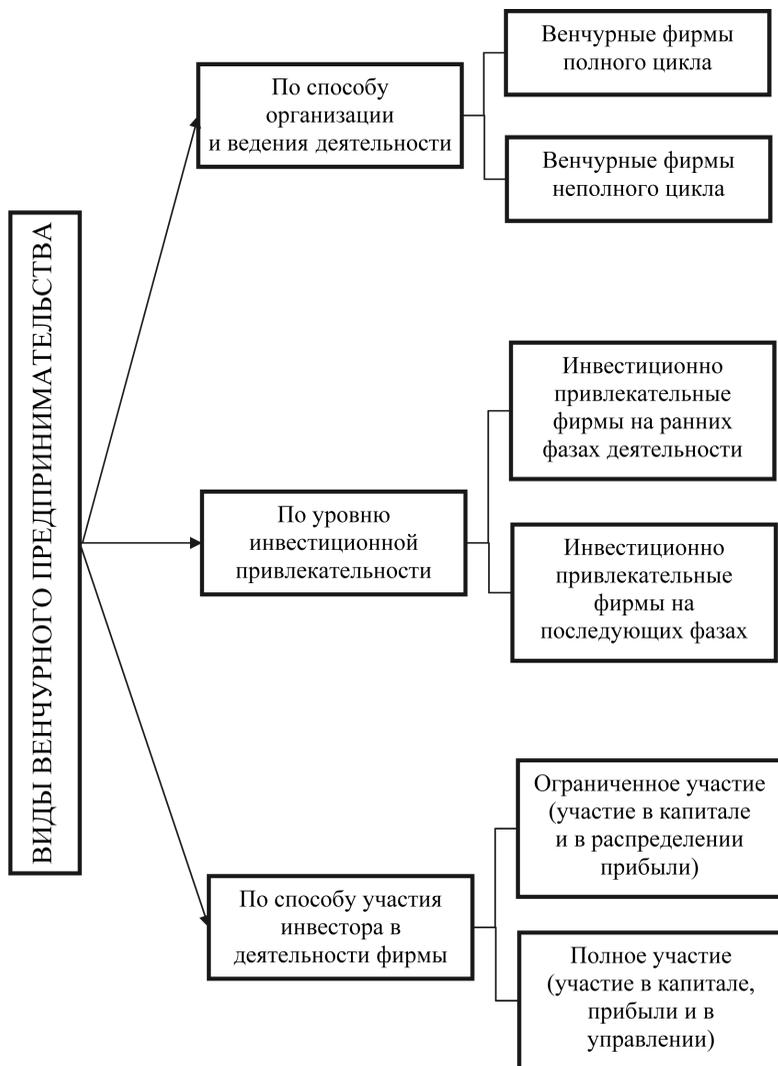


Рисунок 1. Классификационная схема видов венчурного предпринимательства ⁵

ности вновь созданной фирмы. В российской практике инвестиции в венчурное предпринимательство осуществляются преимущественно в фазах развития, реструктуризации, то есть в более поздних фазах, на этапе start up

⁵ Разработано автором.

инвестиции, как правило, ограничены. В зарубежной практике⁶ активность инвестирования в венчурную деятельность зависит от потенциальной привлекательности идеи, которая служит базой для осуществления деятельности венчурной фирмы. Поэтому мы считаем необходимым выделить инвестиционно привлекательные венчурные фирмы на ранней стадии организации и ведения своей деятельности и соответственно инвестиционно привлекательные венчурные фирмы на последующих стадиях своей деятельности.

Разница состоит в том, что не всегда инвестор может оценить жизнеспособность и целесообразность инновационной идеи в момент её продуцирования. Жизнеспособность и целесообразность идеи в данном случае видна только её создателям, поэтому венчурные фирмы, которые не могут обосновать значимость идеи на ранних стадиях в меньшей степени инвестиционно привлекательные, нежели фирмы, которые способны обосновать значимость и важность своей идеи на ранних стадиях венчурного бизнеса.

Хотелось бы отметить, что в российской практике весьма часто значимость инновационной идеи не может быть достаточно развернуто обоснована на ранних стадиях не в силу объективных, но в силу субъективных причин. В частности, продуценты инновационной идеи (венчурные предприниматели) не всегда могут описать:

- потенциальное практическое применение разработанной инновационной идеи⁷;
- потенциальный рынок сбыта инновационной идеи (продукта, в основе которого будет лежать данная идея)⁸;
- способность идеи к долгосрочному эволюционированию в условиях изменяющегося общественно-экономического пространства⁹ и т.д.

Очевидно, что в основном проблематика обоснования важности, нужности и целесообразности инновационной идеи, которая будет положена в основу функционирования и развития венчурной фирмы,

⁶ Кузнецов М.А. Проблемы финансирования высокотехнологического бизнеса в России // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 1. – С. 63–68.

⁷ Там же.

⁸ Якушевский А.В. Механизмы участия финансовых организаций в инновационной деятельности // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2010. – № 1. – С. – 67–70.

⁹ Бешкинский М.Е. Конкурентный потенциал венчурной компании: способы управления // Вестник Академии. – 2010. – № 2. – С. 61–63.

касается маркетинговых аспектов (то есть неспособности венчурного предпринимателя предоставить развернутый бизнес-план реализации данной идеи).

В третьей видовой группе венчурного предпринимательства классификационным основанием служит способ участия инвестора в деятельности вновь создаваемой венчурной фирмы. Имеющиеся статистические данные показывают, что в российской практике венчурного инвестирования основной способ участия инвестора в деятельности венчурной фирмы – это способ ограниченного участия (то есть участие в создании капитала и в последующем распределении прибыли, если таковая имеет место). В то же время зарубежная практика показывает, что способ участия инвестора в деятельности венчурной фирмы может быть как полным (участие в капитале, распределении прибыли в процессах управления), так и ограниченным (см. рисунок 2).

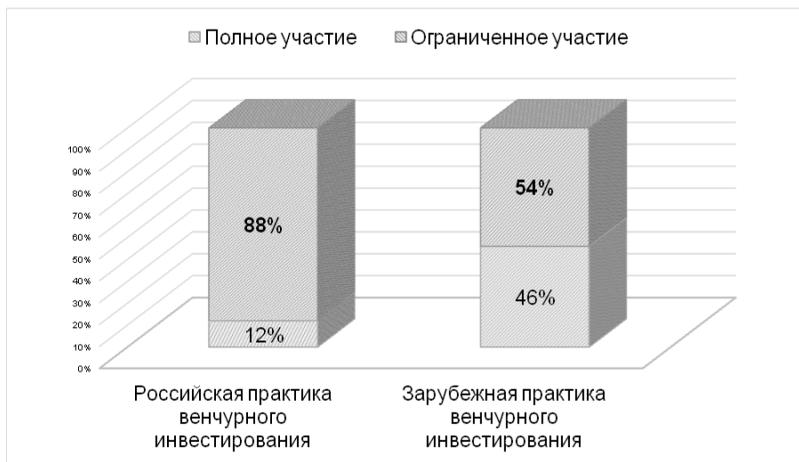


Рисунок 2. Специфика венчурного инвестирования в России и за рубежом (по состоянию на начало 2014 года)¹⁰

Очевидно, что для российского рынка венчурного инвестирования и финансирования имеется достаточно большой потенциал развития за счет диверсификации способа участия инвестора в деятельности венчурной фирмы.

¹⁰ Составлено и рассчитано автором с использованием источника: Развитие новых подходов к управлению компаниями, получившими венчурные инвестиции // Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2012.

Приведенная схема (рис. 2) включает три видовых группы (и шесть подвидов), классификационным основанием которых служат ключевые качественные характеристики венчурного предпринимательства, которые инкорпорированы в определении данного вида предпринимательской деятельности и в определении сущности венчурного капитала: способ организации и ведения деятельности; уровень инвестиционной привлекательности; способ участия инвестора в деятельности венчурной фирмы. Представленная классификационная схема комплексно описывает видовое многообразие венчурного предпринимательства с учетом основных качественных характеристик, признаков и дефинитивного наполнения используемых в данной работе теоретических терминов.

Необходимо понимать, что для стимулирования любого вида венчурного предпринимательства необходимо наличие специальных факторов и условий, в которых экономическая и деловая активность венчурных фирм будет устойчиво увеличиваться. И в данном случае многие исследователи, эксперты и ученые расходятся во мнении о том, что именно необходимо считать необходимыми условиями и важнейшими факторами, обеспечивающими способность венчурного предпринимательства к планомерному функционированию и долгосрочному устойчивому развитию. Так, например:

- ряд исследователей считает, что важнейшими условием развития венчурного предпринимательства является наличие гармоничной инновационной экосистемы в национальной экономике ¹¹;
- отдельные ученые указывают, что важнейший фактор развития венчурного предпринимательства состоит в наличии развернутой государственной поддержки ¹²;
- некоторые эксперты сходятся во мнении, что способность венчурного предпринимательства функционировать и развиваться зависит от наличия эффективной государственной научно-технической политики ¹³.

¹¹ См., например: Кузнецов М.А. Проблемы финансирования высокотехнологического бизнеса в России // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 1. – С. 63–68; Зальсин А.С. Формирование и развитие венчурного предпринимательства в России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2008. – № 2. – С. 51–56 и др.

¹² См., например: Головань С.И., Барсуковская В.В. Роль и особенности развития венчурного бизнеса в России // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 43. – № 4. – С. 46–51.; Пайкович П.Р. Иностраный венчурный капитал // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11–2. – С. 85–88.

¹³ 10. Головань С.И., Барсуковская В.В. Роль и особенности развития венчурного бизнеса в России // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 43. – № 4. – С. 46–51.

По нашему мнению, выше перечислены значимые частные факторы и условия, которые определяют способность сегмента венчурного предпринимательства к устойчивому долгосрочному развитию. Поэтому далее необходимо провести систематизацию возможных факторов и объективных условий, которые будут оказывать то или иное влияние на эволюционирование венчурного предпринимательства в экономической среде. Современные толковые словари определяют фактор как «... существенное обстоятельство, способствующее какому-либо явлению или процессу...»¹⁴.

Ресурсная парадигма¹⁵ является в современной управленческой науке главенствующей, её теоретические и методологические основания во многом формируют концепт устойчивого развития и сбалансированного экономического роста, который в том числе может быть применим и к исследованию специфики венчурного предпринимательства. Соответственно под факторами, формирующими и обеспечивающими устойчивое развитие российского венчурного предпринимательства, будем понимать совокупность внешних и внутренних детерминант, которые позволяют не только эффективно управлять всеми ресурсами (в том числе и знаниевыми), но и означают способность аккумулировать и/или достаточно быстро их привлекать для обеспечения текущих и стратегических потребностей сбалансированного роста и устойчивого развития.

В свою очередь современное толкование термина «условие», следующее: «...категория философии, обозначающая отношение предмета к окружающей действительности, явлениям объективной реальности, а также относительно себя и своего внутреннего мира. Предмет выступает как некое обусловленное, а условие — как относительно внешнее предмету многообразию объективного мира...» или «... состояние объекта или системы, при котором наступает (имеется) возможность события...»¹⁶.

С учетом заявленной темы представленного диссертационного исследования, а также с учетом доминирования ресурсной парадигмы¹⁷ под условиями, определяющими устойчивое развитие венчурного предпри-

¹⁴ Большой толковый словарь русского языка / Под редакцией С.А. Кузнецова. — СПб: Норинт, 2000. — С. 1414.

¹⁵ О значении ресурсной парадигмы в стратегическом управлении функционированием и развитием современных хозяйствующих субъектов см., например: Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. — СПб: ИД СПбГУ, 2008.

¹⁶ Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. — М.: Республика, 2011. — С. 590/.

¹⁷ См., например: Минцберг, Г., Куин Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2001.

нимательства, предлагается понимать следующее. Под условиями устойчивого развития венчурного предпринимательства, в том числе включенного в национальные и/или мировые хозяйственные связи, необходимо понимать такое состояние внешней и внутренней среды, при котором имеется возможность продуцирования, аккумуляции (и в том числе привлечения) необходимых ресурсов, распределение и использование которых осуществляется для достижения поставленной стратегической цели. При этом продуцируемые и аккумулируемые ресурсы будут использоваться для обеспечения текущих и стратегических потребностей роста и обеспечения устойчивого развития венчурного предпринимательства с максимальной эффективностью и результативностью при сложившихся и изменяющихся средовых характеристиках.

В сложившихся условиях функционирования и развития венчурного предпринимательства, имеющиеся факторы, определяющие состояние его устойчивого развития, могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние. Отсюда можно говорить о том, что все факторы могут как потенцировать устойчивость развития, так и понижать данный уровень до состояния полной или предельной неустойчивости развития национального венчурного предпринимательства. Общеизвестно, что в классических постулатах экономической теории, а также общей теории управления, все факторы, так или иначе влияющие на состояние какого-либо объекта / системы, принято классифицировать как внешние (эндогенные), так и внутренние (экзогенные) факторы¹⁸.

Соответственно внешние факторы опосредованы влиянием внешнесредовых условий, а внутренние факторы опосредованы влиянием внутрисредовых условий. С учетом выше сказанного мы считаем необходимым представить уточненную классификацию факторов и условий, опосредующих устойчивое развитие венчурного предпринимательства. Итак, условия нами будут классифицироваться как внешнесредовые и внутрисредовые, в свою очередь факторы: как экзогенные и эндогенные (см. рисунок 3).

Внешнесредовые условия устойчивого развития национального венчурного предпринимательства необходимо рассматривать с позиции наличия или отсутствия агрессивности внешней среды по отношению к отдельно взятому хозяйствующему субъекту рассматриваемого институционального сегмента. Иными словами, внешнесредовые ус-

¹⁸ См., например: Воронин В.П., Швец А.А., Сафонов И.А. Через кризис – к устойчивому развитию: факторы устойчивого развития экономики предприятий // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10-1. – С. 4–9.

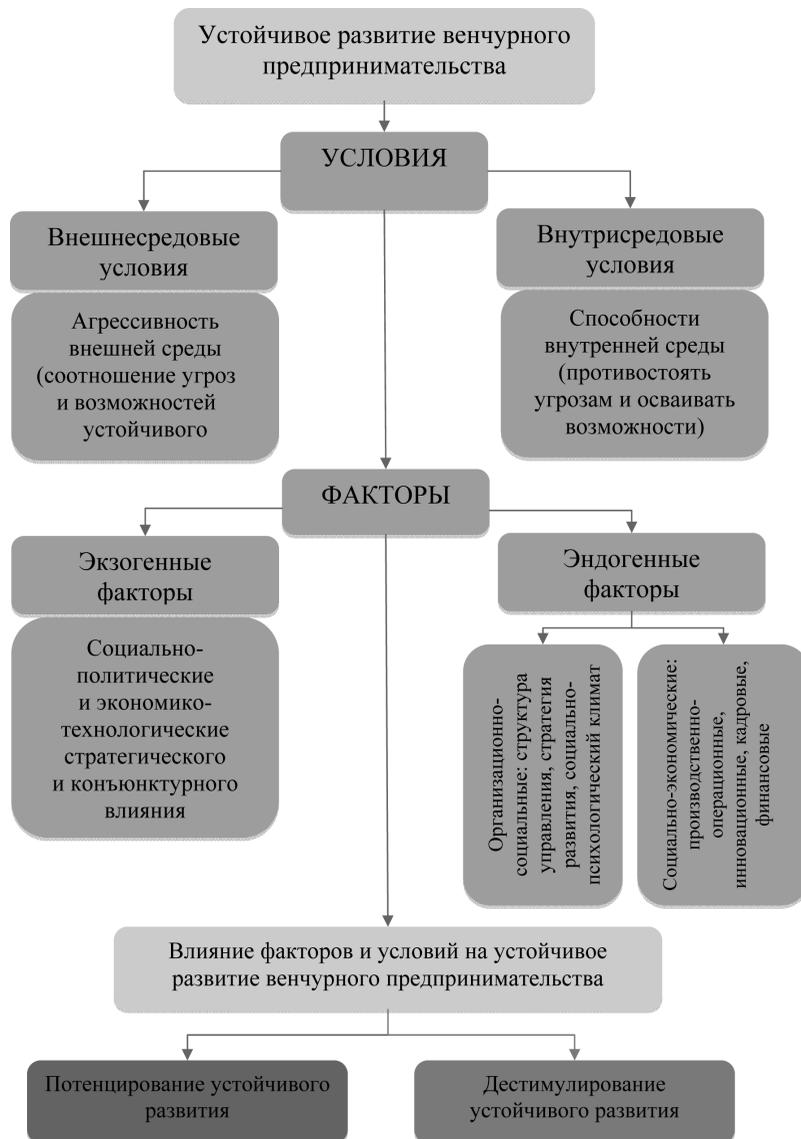


Рисунок 3. Структуризация условий и факторов, влияющих на устойчивое развитие венчурного предпринимательства ¹⁹

¹⁹ Разработано автором.

ловия устойчивого развития венчурного предпринимательства определяют соотношение угроз и возможностей, то есть степень предпринимательского риска при осуществлении тех или иных видов экономической деятельности фирмы.

В свою очередь, внутрисредовые условия, опосредующие устойчивость развития венчурного предпринимательства, необходимо рассматривать с точки зрения способностей самого предпринимательства противостоять угрозам внешней среды и эффективно (результативно) осваивать открытые / открывающиеся возможности во внешней среде с учетом специфики воплощения инновационной идеи в практической сфере. Фактически внутрисредовые условия характеризуют и качество управления деятельностью венчурной фирмы, и качество использования инструментария управления и контроля предпринимательских рисков.

В рамках, указанных внешнесредовых и внутрисредовых условий локализованы экзогенные и эндогенные факторы, влияющие на устойчивое развитие венчурного предпринимательства. Экзогенные факторы рассматриваются в общепринятой концепции PEST (STEP) анализа. Это означает, что экзогенные факторы, влияющие на устойчивое развитие венчурного предпринимательства, имеют социально-политический и экономико-технологический контекст.

Экзогенными факторы в части их влияния на устойчивость развития национального венчурного предпринимательства дополняются эндогенными факторами. Последние мы предлагаем классифицировать как факторы:

- организационно-социальные, среди которых важнейшими являются: структура управления, стратегия развития, социально-психологический климат;
- социально-экономические, среди которых важнейшими являются: производственно-операционные, инновационные, кадровые, финансовые факторы.

Организационно-социальные и организационно-экономические факторы определяют стратегическую канву бизнес-модели развития венчурного предпринимательства.

Совокупность условий и факторов, которые мы рассмотрели выше, может оказывать двоякое влияние на устойчивость развития венчурного предпринимательства: потенцирующее, либо дестимулирующее. Потенцирование устойчивого развития венчурного предпринимательства будет иметь место при низкой (умеренной) агрессивности внешней среды, оптимальных способностях внутренней среда, а также при совокупном позитивном влиянии экзогенных и эндогенных факторов.

Напротив, при значительном агрессивировании внешней среды, недостаточных способностях внутренней среды, а также при совокупном негативном влиянии экзогенных и эндогенных факторов малое и среднее предпринимательство будет развиваться неустойчиво, то есть условия и факторы будут оказывать дестимулирующее воздействие.

На основании вышесказанного можно отметить, что предложенная выше классификация факторов и условий, определяющих устойчивость развития венчурного предпринимательства представляет собой системную схему, последовательно описывающую влияние внешних и внутренних процессов на состояние и эволюционирование хозяйствующих субъектов рассматриваемого сегмента и вида предпринимательской деятельности. На основании представленной схемы совокупность влияния условий и факторов, опосредующих функционирование и развитие венчурного предпринимательства, может рассматриваться в позитивном, негативном аспекте. В первом и втором случае влияние условий и факторов на устойчивость развития венчурного предпринимательства может быть соответственно потенцирующим и дестимулирующим, то есть определяющим перечень необходимых управленческих мер, когерентных сложившейся ситуации.

Таким образом, обобщая тезисы, изложенные в данном разделе главы первой представленного исследования, необходимо отметить, что устойчивое развитие рассматриваемого институционального сегмента (сегмента венчурного предпринимательства) зависит от внешнесредовых и внутрисредовых тенденций.

При этом, если внутрисредовые тенденции функционирования и развития отдельно взятых хозяйствующих субъектов могут быть оптимизированы (усовершенствованы или модернизированы) в целях сохранения устойчивости, то на внешнесредовые тренды субъекты венчурного предпринимательства не могут оказывать сколько-нибудь существенного влияния.

Это означает, что качество управления устойчивым развитием венчурного предпринимательства зависит прежде всего от способностей менеджмента (собственников) наиболее точно определять влияние внешнесредовых трендов и их перспективную трансформацию, что позволяет наилучшим образом адаптировать внутреннюю среду к изменяющимся эволюционным условиям. При этом эффективность управления устойчивым развитием зависит от способности менеджмента (собственников) хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в сегменте венчурного предпринимательства, использовать современный управленческий инструментарий.

Используемые источники

1. Баранчев В.П. Система коммерциализации технологий // Менеджмент сегодня. – 2006. – № 1. – С. 14–28.
2. Голиченко О.Г., Голиченко Н.О. Венчурный бизнес и экономические кризисы двух последних десятилетий // Инновации. – 2013. – № 4 (174). – С. 66–73.
3. Шинкарева Л.И. Специфические особенности венчурного бизнеса // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 2 (208). – С. 53–57.
4. Матюнин Л.В., Соколова Ж.А. Проблемы самоорганизации малых предприятий, механизмы их регулирования // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 14. – С. 151–155.
5. Кузнецов М.А. Проблемы финансирования высокотехнологического бизнеса в России // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 1. – С. 63–68.
6. Якушевский А.В. Механизмы участия финансовых организаций в инновационной деятельности // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2010. – № 1. – С. 67–70.
7. Бешкинский М.Е. Конкурентный потенциал венчурной компании: способы управления // Вестник Академии. – 2010. – № 2. – С. 61–63.
8. Составлено и рассчитано автором с использованием источника: Развитие новых подходов к управлению компаниями, получившими венчурные инвестиции // Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2012.
9. Зальсин А.С. Формирование и развитие венчурного предпринимательства в России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2008. – № 2. – С. 51–56 и др.
10. Головань С.И., Барсуковская В.В. Роль и особенности развития венчурного бизнеса в России // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 43. – № 4. – С. 46–51.
11. Пайкович П.Р. Иностраный венчурный капитал // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11–2. – С. 85–88.
12. Большой толковый словарь русского языка / Под редакцией С.А. Кузнецова. – СПб: Норинт, 2000. – С. 1414.
13. Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008.
14. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Республика, 2011. – С. 590.
15. Минцберг, Г., Куин Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001.
16. Воронин В.П., Швец А.А., Сафонов И.А. Через кризис – к устойчивому развитию: факторы устойчивого развития экономики предприятий // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10-1. – С. 4–9.

Верников В. А.

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

Сущность, цели и задачи стратегического планирования деятельности предпринимательских структур в современных условиях

Происходящие в настоящее время геополитические трансформации объективным образом изменяют бизнес-пространство и заставляют руководящее звено управленческих структур пересматривать существо функции «планирование» (в том числе и стратегической) в контексте решения целевых задач, связанных с обеспечением устойчивого и инновационно ориентированного развития предприятий и организаций реального сектора экономики. В данной статье изложены теоретические аспекты содержания функции «стратегическое планирование», цели и задачи реализации данной функции в рамках управления инновационно ориентированным, стратегически устойчивым и конкурентоспособным развитием предпринимательских структур в современных условиях, характеризующихся сменой социально-экономической формации.

Ключевые слова: *предпринимательские структуры, стратегическое планирование, управление, устойчивое развитие, инновации, виды планирования, принципы планирования.*

Vernikov V.A.

*PhD (Economics), associate Professor of «Accounting» department,
REU im.G.V. Plekhanov*

Indeed, the goals and objectives of the strategic planning of business structures in modern conditions

The ongoing geopolitical transformation objective manner alter the business space and force managers will take the administrative structures to revise existing functions «planning» (including strategic) decision in the context of the targets related to sustainable development and innovation-oriented enterprises and organizations of the real sector economy. This article presents the theoretical aspects of the content of the «strategic planning», aims and objectives of the implementation of this function in the management of innovation-oriented, strategic sustainable development and competitive business structures in modern conditions characterized by changing socio-economic structure.

Keywords: *business structures, strategic planning, governance, sustainable development, innovation, types of planning, planning principles.*

Устойчивое развитие и качество экономического роста предпринимательских структур невозможно вне рамок стратегического управления их деятельностью. Свою очередь эффективность управления деятельно-

стью предпринимательских структур зависит от качества и эффективности планирования. Планирование есть одна из важнейших или ключевых функций менеджмента. Планирование можно рассматривать в различных аспектах, например, в математическом аспекте планирование – это такая функция, одной из аргументов которой является время.

Учитывая, что время может изменяться только в одном направлении (из прошлого в будущее), соответственно планирование также всегда представляет собой перспективный системный или комплексный взгляд на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные периоды развития и эволюционирование предпринимательской структуры. Относительно просто осуществить планирование в краткосрочной перспективе, поскольку детерминанты развития какого-либо объекта, а также ключевые факторы относительно достоверны, условия их изменение достаточно прогнозируемы.

Более сложно осуществить планирование на среднесрочную перспективу, и наиболее трудно планировать функционирование и развитие какого-либо объекта или системы (в данном случае предпринимательской структуры) на долгосрочный период. Связано это с тем, что протекающие процессы в будущем трансформируются и изменяются, при этом таковые изменения могут происходить не только линейно, но и экспоненциально. Поэтому для качественного планирования необходимо достоверная информационная база в виде футуристических прогнозов.

С философской точки зрения человечество всегда стремилось заглянуть в будущее, но практически все ранее разработанные макроэкономические и микроэкономические прогнозы были недостоверными, поскольку субъективно весьма сложно предвидеть новые факторы, которые не идентифицируются в момент прогнозов, и их проявление не укладывается в рамки текущих представлений об общих закономерностях развития процессов и явлений. Несомненно, что прогнозирование – это первооснова планирования, но в то же время уже объективно доказана обратная зависимость: чем более точно детализирован прогноз, тем быстрее вероятность его успешной реализации стремится к нулю¹.

Изысканием способов повышения достоверности прогнозирования заняты и математики, и физики, и экономисты. Но проблема состоит в том, что прогнозирование построено в большинстве случаев на причинно-следственных связях статистической динамике их изменения.

¹ Тузовский И.Д. Светлое завтра? Антиутопия футурологии и футурология антиутопий. – Челябинск: Изд-во Челябинской академии культуры и искусств, 2009; Турчин А., Батин М. Футурология. XXI век: бессмертие или глобальная катастрофа. – М.: Бином, 2012.

Таким образом, прогнозирование, по-видимому, было первым эконометрическим инструментарием, который стал доступен управляющему звену во второй половине XX века, когда технологии прогнозирования стали представлять собой научно обоснованные процедуры, базировавшиеся на развитом математическом аппарате. Впоследствии на макроэкономическом и микроэкономическом уровне стали использоваться инструменты планирования.

Прогнозирование и планирование — это две взаимосвязанные процедуры управления и построения будущего какой-либо системы или объекта (в нашем случае — предпринимательской структуры). Планирование, как управленческая процедура, всегда следует за прогнозированием. Планирование, и это общеизвестно, кроме всего прочего является одной из ключевых управленческих функций. Принято выделять несколько базовых принципов планирования, которые структурированы ниже на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные принципы планирования деятельности предпринимательских структур ²

Первый принцип состоит в том, что планы функционирования и развития предпринимательской структуры должны быть согласованы с генеральной стратегией, то есть должны быть стратегически ориентированными.

² Составлено автором.

Второй принцип состоит в том, что при планировании необходимо использовать системный научный подход, который представляет причинно-следственные связи и последствия влияния результатов планирования на результаты функционирования и развития предпринимательской структуры.

Третий принцип планирования заключается в том, что предпринимательская структура, как правило, разрабатывает некоторое множество планов стратегического и оперативного/тактического характера. Все эти планы должны ли быть иерархический сбалансированы и сопоставлены между собой.

Четвертый принцип заключается в том, что планы деятельности предпринимательской структуры будут успешно реализовываться только в том случае, когда они будут носить обязательный директивный характер для всех подразделений и функционалов данного предприятия.

Принято считать, что планирование деятельности предпринимательской структуры имеет своей целью описание ключевых показателей в виде объемов производства и реализации продукции, уровня прибыли, доли рынка. В частности, такого у телевизор нового подхода к планированию деятельности предприятие придерживается Т.А. Яркина³ и Л.А. Одинцова⁴.

В свою очередь Е.Г. Непомнящий⁵, рассматривая любой хозяйствующий субъект как черный ящик, считает, что планирование призвано дать оценку имеющимся ресурсам и найти оптимальный баланс их распределения. Напротив, отдельные исследователи⁶ утверждают, что цели планирования заключается в повышении производительности труда и в повышении эффективности деятельности предприятия.

Стоит согласиться с Л.В. Горшковой⁷, которая указывает, что, во-первых, функции планирования взаимосвязана с иными управленческими функциями. И, во-вторых, в рамках планирования поставленные цели функционирование и развитие предпринимательской структуры должны уточняться, и, по возможности, получать количественные и стоимостные оценку.

³ Яркина Т.А. Основы экономики предприятия. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 2009.

⁴ Одинцова Л.А. Система планирования на предприятии // Российское предпринимательство. – 2002. – № 3 (27). – С. 44–47.

⁵ Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием. Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1997

⁶ См., например: Бутов Г.Г. Планирование на предприятии. – Казань, 2010.

⁷ Горшкова Л.В. Планирование торговли. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2005.

Отсюда мы можем рассматривать планирование деятельности (функционирования и развития предпринимательской структуры) и как управленческую функцию, и как процесс.

С функциональной точки зрения планирование есть деятельность, связанная с выработкой управленческих решений, направленных на установление целевых приоритетов функционирования и развития предпринимательской структуры, а также выработкой решений, направленных на определение перечня мероприятий, реализация которых позволит достичь установленных плановых показателей деятельности.

С процессной точки зрения планирование представляет собой итерационную процедуру, которая позволяет аналитически обосновано выстроить стратегическую канву развития предпринимательской структуры на предстоящий краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный период выраженную через совокупность социально экономических показателей. Учитывая и функциональный, и процессный подход к пониманию сущности планирования деятельности предпринимательских структур, можно отметить, что сущность планирования может быть определена как конкретизация целей, задач и направлений функционирования и развития предприятия в предстоящем периоде с учетом его способностей и потенциала, которым может обладать или уже обладает данное предприятие.

С практической точки зрения планирование деятельности предпринимательской структуры рассматривается в непосредственной взаимосвязи с управлением. Это означает, что качество планирования определяет в дальнейшем качество и специфику (эффективность) управления деятельностью предпринимательской структуры.

В научной и практической литературе ⁸ можно встретить определение трёх основных типов планирования (и несколько основных подтипов): по точности и неукоснительности соблюдения планов, по сроку исполнения плана, по иерархии уровней планирования. При этом видовое многообразие планов значительно шире и каждому типу планирования соответствуют свои виды планов.

На практике, выделяют два наиболее часто используемых вида планирования – это индикативное и директивное планирование. Мы считаем, что директивное и индикативное планирование являются основополагающими в том смысле, что формируют общую специфику принятия решения по управлению функционированием и развитием предпринимательских структур в современных условиях.

⁸ Сычева С. Словарь менеджера. – М.: Издательство ГУ ВШЭ, 2003; Теория управления / Под ред. Гапоненко А.Л., Панкрухина А.П. – М.: Омега, 2003.

Основное отличие индикативного и директивного планирования состоит в том, что второе представляет собой жесткую совокупность решений по постановке и претворению в жизнь поставленных целей и задач. Директивное планирование, преимущественно используемое в командно-административном управлении, не предусматривает адаптацию социально-экономической системы и собственно системы управления ею к новым, ранее неучтенным условиям, образовавшимся в результате изменений внешней среды. Несмотря на имеющиеся положительные результаты использования директивного планирования (в частности директивное планирование было использовано для реализации реформ в Китае) в целях управления функционированием и развитием предпринимательских структур в современных инновационных условиях использование директивного планирования не является оптимальным.

Напротив, индикативное планирование, которое не является жестко детерминированным и инвариантно predetermined, основывается на формировании общей стратегической и тактической концепции управления функционированием и развитием какого-либо объекта, в том числе и деятельностью предпринимательской структуры в современных условиях. Индикативное планирование тесно связано с концепцией планомерности, последовательности и эволюционности развития предпринимательских структур.

Однозначного варианта понимания сущности индикативного управления не выработано, поэтому его следует рассматривать как концептуальный подход к управлению предпринимательскими структурами. В самых общих чертах содержательная часть индикативного планирования состоит в формулировании и выстраивании управленческих воздействий, которые меняют результаты экономической деятельности в соответствии с заранее заданными параметрами, положительная динамика которых означает повышение эффективности хозяйственных процессов.

На микроэкономическом уровне индикативное планирование представляет собой определение желаемого максимума и необходимого минимума, в рамках которого функционирует и развивается предпринимательская структура с учетом её способностей к инновационно ориентированному и устойчивому эволюционированию при уже имеющихся или открывающихся возможностях внешней среды.

Таким образом, основная задача стратегического планирования состоит в формировании такого пути развития, при котором потенциал предпринимательской структуры используется в полной мере, а выгоды и эффекты использования потенциала характеризуются положительной синергией.

На основании выше сказанного, можно заключить, что в условиях нестабильной внешней среды (рыночной среды), обеспечение конкурентоспособного, инновационно ориентированного и устойчивого развития предпринимательских структур требуется разработка, адаптация и использование современных управленческих инструментов планирования. Данные инструменты стратегического планирования должны характеризоваться способностью решению двуединой задачи: выявление резервов устойчивого развития и выявление способностей предпринимательских структур к конкурированию на рынке за счет лучшего предложения продукта.

Подводя итоги данной статьи, хотелось бы особо подчеркнуть, что в современных условиях функция стратегического планирования является одной из важнейших управленческих функций. При некотором множестве задач стратегического планирования мы можем выделить одну ключевую задачу, которая заключается в выработке концепции устойчивого, конкурентоспособного и инновационно ориентированного развития на основе создания некоторого множества рамочных контуров, определяющих возможные пути эволюционирования предпринимательской структуры при различном уровне накопленного потенциала.

В то же время необходимо понимать, что инновационно ориентированное развитие предпринимательских структур содержит некоторое множество рисков, поэтому требует государственного содействия, в котором органы законодательной и исполнительной власти выступают гарантом создания необходимых условий для новаторства и внедрения новаций. В России формирование инновационной платформы устойчивого национального социально-экономического развития началось относительно недавно. Поэтому представляется необходимым сохранить и расширить государственное содействие инновационно ориентированному и устойчивому развитию предпринимательских структур с тем, чтобы заявленные стратегические планы деятельности последних реализовывались более успешно и результативно. Это будет способствовать увеличению темпов национального экономического роста и наиболее быстрому преодолению кризисных тенденций, которые сформировались на фоне наблюдаемых в настоящее время геополитических изменений.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 44–52.

2. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.
3. Бутов Г.Г. Планирование на предприятии. – Казань, 2010. – 86 с.
4. Горшкова Л.В. Планирование торговли. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2005. – 89 с.
5. Лиу С., Лундин Н. Китай: на пути к открытой и рыночной инновационной системе // Форсайт. – 2007. – № 4 (Т 1). – С. 20–31.
6. Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием. Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1997. – 172 с.
7. Одинцова Л.А. Система планирования на предприятии // Российское предпринимательство. – 2002. – № 3 (27). – С. 44–47.
8. Прогнозирование и планирование экономики / под общей редакцией В.И. Борисевича и Г.А. Кандауровой. – Минск: Экоперспектива, 2011. – 600 с.
9. Сычева С. Словарь менеджера. – М.: Издательство ГУ ВШЭ, 2003. – 116 с.
10. Теория управления / Под ред. Гапоненко А.Л., Панкрухина А.П. – М.: Омега, 2003. – 558 с.
11. Тузовский И.Д. Светлое завтра? Антиутопия футурологии и футурология антиутопий. – Челябинск: Изд-во Челябинской академии культуры и искусств, 2009. – 420 с.
12. Яркина Т.А. Основы экономики предприятия. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 2009. – 294 с.
13. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. The Sustainable Development of the National Agro-Industrial Complex as the Basis for Ensuring Food Security // Biosciences Biotechnology Research Asia. – 2014. – Vol. 11., No. 3. – P. 1149–1160.
14. Dudin M.N., Frolova E.E., Gryzunova N.V., Shuvalova E.B. The Triple Helix Model as a Mechanism for Partnership between the State, Business, and the Scientific-Educational Community in the Area of Organizing National Innovation Development // Asian Social Science. – 2015. – Vol1. №1. – P. 230–238.

Горохова А. Е.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: agor_80@mail.ru*

Новые технологии управления как фактор роста эффективности промышленных предприятий

В статье исследованы роль и потенциальные возможности сценарных технологий в управлении промышленными предприятиями как фактора роста их эффективности. В современных условиях хозяйствования топ-менеджеры российских промышленных предприятий столкнулись с требованием заменить с пассивных на активные инструменты и методы планирования и прогнозирования. Потенциал пассивных прогнозов развития промышленных предприятий дает возможность только снизить уровень неопределенности будущего, а активные прогнозы позволяют управлять будущим. Обоснованы положительные характеристики и область применения сценарных технологий при управлении предприятием промышленности.

Ключевые слова: *технологии управления, методы прогнозирования, методы планирования, сценарные технологии управления, промышленное предприятие.*

Gorokhova A. E.

*PhD (Economics), competitor of Management
of the Organization chair of the Russian academy of entrepreneurship
e-mail: agor_80@mail.ru*

New technologies of management as factor of efficiency growth of the industrial enterprises

In article the role and potential opportunities of scenario technologies in management of the industrial enterprises as factor of growth of their efficiency are investigated. In modern conditions of managing top managers of the Russian industrial enterprises faced the requirement to replace with passive with active tools and methods of planning and forecasting. Potential of passive forecasts of development of the industrial enterprises gives the chance only to reduce the level of uncertainty of the future, and active forecasts allow to operate future. Positive characteristics and a scope of scenario technologies at business management of the industry are proved.

Keywords: *technologies of management, forecasting methods, planning methods, scenario technologies of management, industrial enterprise.*

Стремительное вхождение России в рынок вызвало множество практических и теоретических проблем в различных сферах общественной жизни страны. В настоящее время происходят глубокие системные преобразования в российской экономике. На микроуровне они характеризуются процессом трансформации экономических субъектов, преобразованием направлений и условий их финансово-хозяйствен-

ной деятельности, возникновением принципиально новой системы управления организациями и предприятиями.

Российская экономика развивается в соответствии с мировыми тенденциями, сложнее становятся хозяйствующие связи между предприятиями, появляются особые формы интеграции, вызванные возрастающей конкуренцией на внутреннем и внешнем рынках, что требует постоянного мониторинга бизнес-среды и разработки стратегического плана развития предприятий. Основным инструментом конкуренции становится не обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, а способность к разработке и внедрению инноваций.

В этой связи, ведущей силой, определяющей развитие промышленного предприятия, становится технология. Она может сделать на международном рынке даже маленькие предприятия значимыми игроками. На крупных промышленных предприятиях в современных условиях формируется проектный стиль управления на основе сочетания ориентации на потребителя и вовлеченности персонала в деятельность компании. При этом отмечается исчезновение иерархических уровней на промышленных предприятиях, жестких вертикальных иерархических структур управления. Имеет место замена возникшей в начале XX века в результате процесса разделения управленческого труда иерархической структуры управления гибкой матричной структурой.

Особое значение в условиях глобализации приобретает феномен гиперконкуренции, отражающий растущую динамизацию конкуренции, и рассматриваемый как новый этап динамизации рынков. Гиперконкуренция оказалась несовместимой с основополагающими принципами старого учения о стратегии и требует полностью переориентировать стратегическое планирование развития промышленных предприятий. Таким образом, безнадежно устарела концепция стабильных рыночных и отраслевых структур. В современных условиях промышленные предприятия быстро приобретают конкурентные преимущества и столь же быстро теряют их.

Возникновение и развитие новой парадигмы стратегического планирования на промышленных предприятиях вызвали возросший интерес к гибким виртуальным организационным формам, к системной теории и теории сложности, к структурной переориентации стратегического планирования, базирующейся на концепции ключевых компетенций. Ключевая компетенция представляет собой коллективную конструкцию, которая охватывает множество отдельных компетенций, образуя целостную, общефирменную способность решать стратегические задачи. Особенность ключевой компетенции в том, что она возни-

кает как результат коллективного процесса обучения, который увязывает разрозненные способности в единое целое.

В современных условиях в различных промышленных отраслях сформировалась острая необходимость в повышении точности долгосрочных планов развития предприятий. Промышленные предприятия в настоящее время должны самостоятельно разрабатывать свой ассортиментный портфель и обеспечивать успешность своего функционирования на рынке, в то время как в прежних условиях административно-командной системы хозяйствования большинство из них почти полностью были нацелены лишь на исполнение заказов, сформированных различными министерствами. Поэтому в современных условиях представляется актуальной разработка и внедрение в практическую деятельность новых методов и инструментов управления в области прогнозирования и планирования. Полезно исследовать и критически оценить возможность адаптации к современным российским условиям опыта управления промышленными компаниями в странах с развитой рыночной экономикой [1, 6].

В настоящее время многие зарубежные компании широко используют сценарные технологии управления. Целесообразность освоения технологий сценарного прогнозирования для конкретного промышленного предприятия обусловлена их способностью значительно уменьшить риск возникновения ситуаций, которые могут сделать выполнение финансового плана на текущий год невозможным и пагубным образом сказаться на финансовом состоянии компании, а также уменьшить время реагирования на внезапные изменения во внешней и внутренней среде.

Актуальность исследования направлений адаптации сценарных технологий управления к отечественной практике ведения финансово-хозяйственной деятельности обусловлена недостаточностью уровня разработки методологической базы для формирования сценариев в России. Главная трудность внедрения в практическую деятельность сценарных технологий состоит в недостаточной степени проработанности методических материалов по данной тематике, как в конкретной отрасли, так и в целом в Российской Федерации. Значимость внедрения методов и инструментов сценарного прогнозирования подчеркивает факт наличия как в российской, так и в мировой экономике кризисных явлений и тенденций. В современных условиях многие зарубежные компании используют технологии и инструменты, позволяющие спрогнозировать будущие тенденции в экономике, поэтому они способны не только минимизировать возможный ущерб, но и из-

влечь выгоду из возникающих ситуаций, российские промышленные предприятия только реагируют на уже произошедшие события, применяя арсенал методов и инструментов, направленных на ситуационную корректировку бюджетов и финансовых планов [2, 3, 4].

Сегодня технологии сценарного прогнозирования, впервые примененные коммерческими предприятиями в начале 70-х годов XX века, дают возможность, получать наиболее достоверные долгосрочные прогнозы развития экономики и геополитики. Примером, демонстрирующим целесообразность построения и применения сценарных технологий, может служить так называемый «Нефтяной шок» 1973 года. Компания Shell, сумев спрогнозировать введение нефтяного эмбарго и должным образом к нему подготовиться, вошла в десятку крупнейших нефтегазовых компаний мира. В это же время другие компании в экстренном порядке пересматривали свои бюджеты и решали, как действовать дальше.

Руководство российских промышленных предприятий в современных условиях гиперконкуренции должно решить задачу замены пассивных методов и инструментов прогнозирования на активные. Отличие между ними заключается в том, что пассивный прогноз развития объекта управления вполне можно отнести к инструментам приуменьшения степени неопределенности будущего, в то время как активный или самореализующийся прогноз относится к категории инструментов управления будущим. Активный прогноз, является достаточно эффективным средством информационного управления крупными политическими, социальными и экономическими системами. Он представляет из себя самоисполняющееся пророчество (англ. *self-fulfilling prophecy*) — предсказание, которое прямо или косвенно влияет на реальность таким образом, что в итоге неизбежно оказывается верным [5, 6]. Хотя мотивы самоисполняющегося пророчества можно проследить ещё в мифах Древней Греции и Индии, сам термин был популяризован в XX веке американским социологом Робертом К. Мертоном [8]. Данный инструмент, широко применяется для управления политическими системами, однако, как показывает практика, его также можно применять и для управления экономическими и рыночными системами.

Практическое применение пассивных сценарных прогнозов оправдывает себя в качестве инструмента снижения степени неопределенности будущего, например: *Global Trends 2020: «Mapping the Global Future»*, а активных прогнозов — в качестве составляющего элемента рыночной политики, направленной на повышение эффективности деятельности промышленного предприятия. Примерами, подобных

прогнозов, могут выступить прогнозы компаний Airbus и Boeing, которые, по мнению автора, не задумывались, как активные, но в то же время успешно самореализуются за счет высокой степени доверия к ним потенциальных клиентов.

Технология сценариев, представляя собой один из самых «старых» методов прогнозирования, получил свое второе рождение в 60-х годах прошлого века. В работах Г. Кана, О. Гелмера, Б. де Жувенеля и многих других исследователей был заново воссоздана эта технология. Из российских работ можно отметить исследования А.С. Баварова, В.Н. Цыгичко.

Критические исследования последовательной совокупности прогнозных материалов National Intelligence Council США, Royal Dutch Shell и прогнозов «Goldman Sachs»: «Мечты о группе стран БРИК: Путь в 2050», позволили выявить следующую динамику трансформации технологии сценарного прогнозирования:

- ненамеренного преобразования прогноза в активный прогноз, на примере работы Goldman Sachs. [7]. Говоря об активном прогнозе, необходимо иметь в виду, что даже если разработчики прогноза не ставили своей целью создать активный прогноз, то правдоподобный, широко известный прогноз может стать таковым;
- сценарного прогноза, на примере «Global Scenarios 1995–2020», в активный сценарный прогноз, на примере «Global Scenarios 2001–2020»;
- сценарного прогноза из средства уменьшения степени неопределенности будущего, на примере Global Trends 2015, в самореализующийся сценарный прогноз с элементами средства информационного управления будущим, на примере Global Trends 2020;
- сценарного прогноза как средства информационного управления будущим на примере Global Trends 2025 в Форсайт на примере Global Trends 2030.

Компания Shell одна из первых стала использовать на практике технологию сценарного прогнозирования, при этом позиционировала ее на ранних этапах отдельно от стратегической политики компании. Первоначальные прогнозы Shell создавались исключительно для внутреннего использования, выступали коммерческой тайной компании и являли собой одно из существенных конкурентных преимуществ для формирования надежных долгосрочных планов развития компании.

Главной целью аппарата сценарного прогнозирования выступала минимизация неопределенности будущего. К примеру, учет при про-

гнозировании выявленных ключевых неопределенностей, способных оказать серьезное влияние на всю мировую экономику, на определенный сектор экономики или даже на конкретную компанию, а так же основных движущих сил, которые являются характеристиками ключевых неопределенностей.

Исследуя опубликованные прогнозы Shell (начиная с 1992 года Global Scenarios 1992–2020 и до Global Scenarios 2001–2020), можно отметить существенные отличия от сценарных работ Global Trends 2010–2030, разрабатываемых и публикуемых NIS США. Они состоят в способах подачи прогнозной информации читателю.

Рис. 1 отражает последовательность описание совокупности первых четырех сценарных прогнозов компании Shell, с выделением в каждом из столбцов названий основных сценариев.

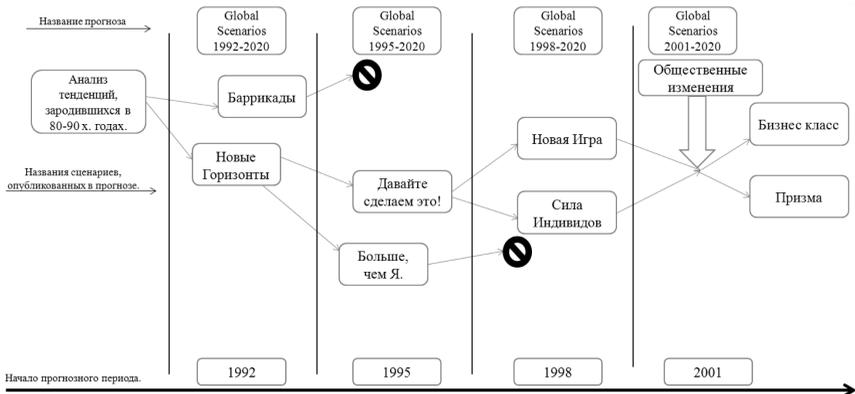


Рис. 1. Схема разработки сценарных прогнозов компании Shell с выделением основных сценариев

Shell при формировании сценарных прогнозов основывалась на следующем понимании понятия сценарий: «Сценарии — это правдоподобные и сложные истории, а не прогнозы. Это не экстраполяция прошлого для предсказания событий, которые произойдут в будущем, но две различные истории о том, как это будущее могло бы выглядеть» [7]. Эти истории выполняют три основные функции.

1) Помогают подготовиться к скачкообразными внезапным изменениям. Сценарии формируют возможность предвидеть (отвечая на вопросы «а что, если?»), определять и объяснять эти новые тенденции и важные события.

2) Сценарии играют важную роль в создании общей культуры или языка, посредством которых может быть представлено и описано будущее.

3) Сценарии ставят под сомнение то видение будущего, которое есть у каждого — металлические карты. Подвергая их сомнению, сценарии позволяют представить и создать новые возможности.

Главным отличием Global Scenarios 2001–2020 является то, что этот сценарный прогноз можно назвать активным. Переход от сценарного прогноза к активному сценарному прогнозу реализуется следующим образом: в тексте даны не только конкретные указания менеджерам как использовать приведенные сценарии, но, также и обоснования тем посылам, почему менеджерам выгодно использовать данные сценарные материалы; появляется обратная связь с читателями; сценарии детально описывают влияние эффектов на бизнес.

Следует отметить, что предыдущий прогноз Global Scenarios 1998–2020 имел некоторые элементы, присущие активному прогнозу, однако скорее в целях апробирования, нежели в целях информационного управления и являлся некой «переходной» стадией между сценарным и активным сценарным прогнозом.

Из вышеприведенного анализа можно сделать вывод, что сценарные прогнозы представляют собой достаточно достоверный способ предвидения будущего, но, в то же время, они являются достаточно затратными инструментами. Достоинствами данного подхода является то, что с его помощью, компания, как правило, видит несколько дальше, нежели её конкуренты и может занять развивающиеся рынки, раньше, чем другие предприятия. Также, сценарный подход позволяет более эффективно обозначить будущие риски для компании и, таким образом, лучше подготовить ее к кризисным явлениям.

Сценарное планирование хорошо зарекомендовало в промышленности и в сфере предпринимательства. Однако во многом субъективный и эвристический характер этого метода доставляет неудобство многим ученым. Каким образом компания может узнать, правильный ли сценарий она разработала? Если да, то, как на его основе принять правильные управленческие решения? К сожалению, эти проблемы имеют место быть, и решить их едва ли не сложнее, чем создать сценарий.

Одним из ограничений метода сценарного прогнозирования является субъективный характер, поскольку процесс формирования прогноза зависит от коллективного восприятия окружающей действительности. Действительно, это весьма распространенная ловушка. Но нельзя, создав несколько сценариев, выбирать наилучший и учитывать его как единственно важный. Будущее мультивариантно, поэтому одна линия развития событий не в силах охватить весь спектр вероятностей. Другая ловушка заключается в слишком буквальном прочтении

сценариев. Подчас, компания воспринимает линию будущих событий, как нечто статичное, как простую карту будущих событий, которые непременно произойдут именно так, как и описано. В действительности, целью сценария является связать настоящее и будущее, но не в статичной, а в гибкой форме, которое как можно шире будет способно отразить развертку грядущего.

Другим ограничением метода выступает то, какие именно данные кладутся в основу будущего построения. Часто, вначале выбирается одна ключевая неопределенность, которая считается генеральной, и уже отталкиваясь от нее, ведутся дальнейшие изыскания. Таким образом, в итоге получается 2–4 произвольных сценария, движущихся из одной отправной точки. Основная проблема этого метода в том, что если будет выбрана другая ключевая неопределенность, с уверенностью можно утверждать, что возникнут совершенно различные сценарии. Насколько они правдивы, будет зависеть от того, будут ли все возможные линии развития будущего анализироваться в процессе принятия управленческих решений, и то, в какой степени другие переменные факторы учтены в развертке будущего. В любом случае, вопрос, является ли сценарий правдивым, не совсем корректен. Критерием «качества» здесь является способность очертить варианты возможного будущего должным образом. При этом важно не пытаться сверх меры упростить результаты для удобства дальнейшего использования. Любой инструмент, который будет пытаться упростить комплексную картину, будет только внести искажения, будь то простая географическая карта или набор альтернативных вариантов будущего. Нужно учитывать, что система редко когда будет разлагаться на простые элементы и подсказывать очевидные решения. Однако о базовых взаимодействиях все же забывать нельзя. Даже в природе, взаимодействуя с элементами окружающей среды, к примеру, вода может находиться в 3 различных состояниях: в обычном состоянии — жидкость, при нагреве — газ, при охлаждении — твердое тело. Искусство создания сценариев и состоит в поиске таких естественных образований и метаморфоз объекта в поведении сложной системы.

Помимо некоторой, присущей оформлению сценария субъективности, метод может страдать от неэффективности процесса разработки и различных внутренних ловушек. В основном, эти ловушки связаны с тем, как процесс проводится в организациях (например, состав команды, роль посредников, творческая составляющая и т.д.), а также от того, какие основные направления выбираются для сценария (кратко-долгосрочное планирование, глобальные или региональные).

Еще одним ограничением сценарного планирования в условиях промышленного предприятия, выступает его слабый уровень интеграции в другие методы планирования и прогнозирования. Метод является самостоятельным. Показатели, на которых строится анализ, системные связи, которые учитываются — все это должно быть проанализировано в ходе разработки сценария. Сложными для восприятия являются также и получаемые результаты.

Таким образом, современная экономическая система на промышленном предприятии выполняет большое количество функций, при этом их круг расширяется. Становится актуальной потребность целенаправленного «формирования будущего», основанного на комплексном решении технико-технологических, ресурсных, социальных и экологических проблем, обострение которых в будущем очевидно. Практическое использование в деятельности промышленных предприятий активных прогнозов имеет высокий потенциал в качестве средства конкурентной борьбы, тем не менее, формирование и применение этих прогнозов и становится возможным только после освоения работниками промышленного предприятия технологий создания сценарных прогнозов.

Используемые источники

1. Веселовский М.Я. Организационно-экономический механизм промышленной политики региона [Текст] / М.Я. Веселовский, В.И. Лутченков // Экономика и управление: научно-практический журнал. — 2009. — № 2. — С. 57—60.
2. Веселовский М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. — 2013. — № 3. — С. 107—115.
3. Рекламная деятельность: Учебник / Под редакцией В.Д. Секерина. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 282 с. + Доп. Материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат).
4. Секерин В.Д., Кузнецова О.С. Разработка стратегии управления инновационным проектом // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. — 2013. — № 1 (20). — С. 129—134.
5. Секерин В.Д., Казицкий Е.Ю. Стратегии управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями // Маркетинг. — 2009. — № 4. — С. 72—84.
6. Секерин В.Д. Маркетинг инновационных продуктов и технологий. — М.: Доброе слово, 2011. — 56 с.
7. «Goldman sachs»: «Мечты о группе стран БРИК: Путь в 2050».
8. Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, Free Press, 1968. — P. 477.

Дмитриев А. Н.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: info@rusacad.ru*

Государственные сбережения: формирование, структура и совершенствование использования

В статье показан процесс формирования государственных сбережений и раскрываются влияющие на него факторы. Исследуется динамика абсолютных и относительных показателей государственных сбережений. Анализируется структура государственных сбережений, и предлагаются пути совершенствования их использования.

Ключевые слова: *государственные доходы и расходы, профицит бюджета, государственные сбережения, государственный консолидированный долг, международные резервы, Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, инвестиции в национальную экономику.*

Dmitriev A. N.

competitor of the Russian academy of entrepreneurship

State savings: formation, structure and improvement of use

Process of formation of the state savings is shown in the article and the factors influencing it reveal. Dynamics of absolute and relative measures of the state savings is investigated. The structure of the state savings is analyzed, and ways of improvement of their use are offered.

Keywords: *state revenues and expenses, surplus of the budget, the state savings, the public consolidated debt, the international reserves, Reserve fund and National welfare fund, investments into national economy.*

Государство оказывает решающее прямое и косвенное воздействие на формирование валовых внутренних сбережений. В качестве основного фактора прямого воздействия выступает бюджетная политика государства. Через государственный бюджет перераспределяются значительные финансовые средства. От проводимой государством экономической политики напрямую зависит формирование доходной части бюджета, а также то, в каких объёмах и на что будут направлены государственные расходы — на потребление или на инвестирование в долгосрочные производственные проекты и поддержку развития национальной экономики.

Косвенное воздействие государства на формирование валовых внутренних сбережений осуществляется путём реализации мер денежно-кредитной политики, влияющей на динамику процентных ставок, доступность долгосрочных кредитов, объём денежного обращения.

Способность государства оказывать прямое воздействие на увеличение валовых внутренних сбережений зависит от уровня доходов. Как

видно из Таблицы 1, к 2005 г. доходы консолидированного бюджета России значительно выросли в процентном отношении к валовому внутреннему продукту (ВВП) до 39,7%, по сравнению с 28,0% в 1992 г. и 28,7% в 2000 г. В последующие годы в 2008–2013 гг. государственные доходы оставались примерно на этом достигнутом уровне в диапазоне 38,8% – 36,6% к объёму ВВП.

Таблица 1

Консолидированный бюджет России в 1992–2013 гг.¹
(млрд. руб., 1992 г. – трлн. руб.; в % к ВВП)

	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы – всего	5,3	2097,7	8579,6	16003,9	13599,7	16031,9	20855,4	23435,1	24442,7
в % к ВВП	28,0	28,7	39,7	38,8	35,0	34,6	37,3	37,7	36,6
Расходы – всего	6,0	1960,1	6820,6	13991,8	16048,3	17616,7	19994,6	23174,7	25290,9
в % к ВВП	31,4	26,8	31,6	33,9	41,4	38,0	35,7	37,2	37,9
Профицит, дефицит (-)	-0,7	137,6	1759,0	2012,1	-2448,6	-1584,7	860,7	260,4	-848,2
в % к ВВП	3,4	1,9	8,1	4,9	-6,3	-3,4	1,5	0,4	-1,3

Таким образом, к середине 2000-х годов и в последующие годы государственные доходы значительно выросли не только в абсолютных, но и в относительных значениях.

Государственные доходы объективно зависят от состояния экономики. Основой для увеличения государственных доходов является экономический рост, обуславливающий расширение предпринимательской среды, её доходности и, следовательно, и увеличение базы налогообложения.

По статистическим показателям Таблицы 1 мы наблюдаем снижение доходов консолидированного бюджета в 2009–2010 гг. в абсолютных значениях и в процентном отношении к ВВП, что было связано с экономическим спадом в России в результате начала глобального финансового кризиса в 2008–2009 гг. В 2013 г. наблюдалось замедление экономического роста, что также привело к снижению государственных доходов в процентном отношении к ВВП.

В периоды экономического спада и замедления роста экономики снижение государственных доходов сопровождается относительным увеличением расходов, что приводит к уменьшению вклада государства в формирование валовых внутренних сбережений.

Это подтверждается данными Таблицы 1 и Рисунка 1. В 2009 г., когда Россия наиболее болезненно ощутила на себе воздействие глобального кризиса, государственные расходы и дефицит консолидиро-

¹ Россия в цифрах 2014. Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 32; Финансы России 2014, Стат. сб. Росстат. – М., 2014. – С. 24.

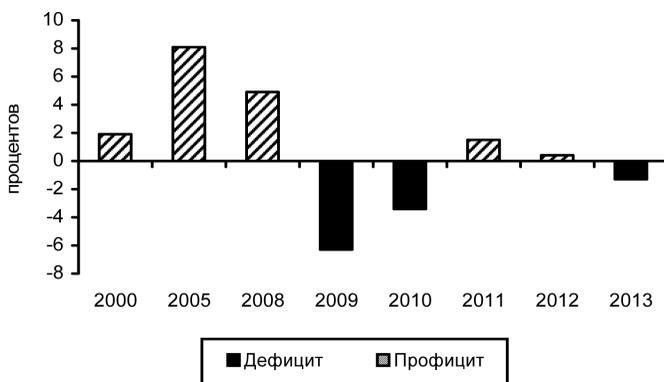


Рис. 1. Отношение профицита (дефицита) консолидированного бюджета России и бюджетных фондов к валовому внутреннему продукту¹

ванного бюджета достигли рекордных для 2000-х годов показателей 41,4% к ВВП и (-) 6,3% к ВВП соответственно.

Дефицит консолидированного бюджета России на уровне (-) 3,4% к ВВП наблюдался и в 2010 г, когда государство проводило активную экономическую политику, значительно увеличив расходы на поддержку экономики и преодоление последствий кризиса, а также в 2013 г. – (-) 1,3% к ВВП – в связи с существенным замедлением экономического роста.

Анализ структуры доходов консолидированного бюджета России (Таблица 2) свидетельствует о том, что основными статьями доходов являются: доходы от внешнеэкономической деятельности; взносы на обязательное социальное страхование; налоги и сборы за пользование природными ресурсами; налоги на прибыль и на доходы физических лиц; налог на добавленную стоимость.

Используя статистические данные Таблицы 2, можно рассчитать изменение в 2005–2013 гг. удельного веса указанных выше видов дохода в формировании доходной части государственного бюджета. Так, например, в 2005–2013 гг. доля доходов от внешнеэкономической деятельности увеличилась с 19,6% до 20,5%. Доля взносов на обязательное социальное страхование (в 2005 г. – налоги и взносы на социальные нужды) возросла с 13,7% до 19,2%. Удельный вес налогов и сборов за пользование природными ресурсами практически не изменился в 2005–2013 гг. и составил 10,8% и 10,6% соответственно. Существенно, почти

² Россия в цифрах 2014. Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 96; за 2000 г. расчёт осуществлен без учета бюджетов государственных внебюджетных фондов.

**Доходы консолидированного бюджета России в 2005–2013 гг.
(млрд. руб.)³**

	2005	2010	2011	2012	2013
Доходы – всего	8579,6	16031,9	20855,4	23435,1	24442,7
из них:					
налог на прибыль организаций	1332,9	1774,6	2270,5	2355,7	2071,9
налог на доходы физических лиц	707,1	1790,5	1995,8	2261,5	2499,1
налоги и взносы на социальные нужды	1178,1	-	-	-	-
взносы на обязательное социальное страхование	-	2477,1	3528,3	4103,7	4694,2
налог на добавленную стоимость:					
на товары (услуги), реализуемые на территории РФ	1025,8	1329,1	1753,6	1886,4	1868,5
на товары, ввозимые на территорию РФ	446,5	1169,5	1497,2	1659,7	1670,9
акцизы по подакцизным товарам (продукции):					
производимым на территории РФ	236,1	441,4	603,9	783,6	952,5
ввозимым на территорию РФ	17,6	30,1	46,6	53,4	63,4
налоги на совокупный доход	77,5	207,7	234,3	271,3	292,8
налоги на имущество	253,1	628,2	678,0	785,5	900,7
налоги, сборы за пользование природными ресурсами	928,6	1440,8	2085,0	2484,5	2598,0
задолженность и перерасчёты по налогам, сборам	53,9	56,1	5,7	4,2	3,7
доходы от внешнеэкономической деятельности	1680,9	3227,7	4664,7	4962,7	5011,0
доходы от использования имущества в гос. собственности	255,8	679,7	674,3	836,6	693,0
платежи при пользовании природными ресурсами	73,0	77,6	111,8	132,9	279,4
безвозмездные поступления	22,1	114,1	153,2	92,1	113,0
доходы от приносящей доход деятельности	59,1	46,1	48,9

в 2 раза, с 15,5% до 8,5% сократился в 2005–2013 гг. удельный вес налога на прибыль организаций в формировании доходной части консолидированного бюджета. При этом доля налога на доходы физических лиц увеличилась за тот же период с 8,2% до 10,2%.

Значительное сокращение удельного веса налога на прибыль организаций в формировании доходной части консолидированного бюджета России носит негативный характер. Об этом свидетельствует и то, что темпы роста абсолютных значений налога на прибыль организаций существенно отставали от темпов роста совокупных доходов консолидированного бюджета России. Так, в 2005–2013 гг. совокупные доходы бюджета увеличились с 8,6 трлн. руб. до 24,4 трлн. руб., или в 2,8 раза, тогда как сумма полученных налогов на прибыль организаций возросла с 1,3 трлн. руб. до 2,1 трлн. руб., или в 1,6 раз.

Значительное снижение роли налога на прибыль организаций в формировании дохода консолидированного бюджета России связано, как представляется, со снижением рентабельности в ряде важных отраслей промышленности, а также с сохраняющейся на протяжении

³ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 523; Финансы России 2014, Стат. сб. Росстат. – М., 2014. – С. 24.

2000-х годов, так называемой, «оффшоризацией» экономики, т.е. уводом прибыли организаций за рубеж в «налоговые гавани». Так, например, в 2005–2013 гг. рентабельность добычи полезных ископаемых в России снизилась с 35,6% до 25,1%, обрабатывающих производств – с 15,3% до 9,5%, металлургического производства и производства готовых металлических изделий – с 26,7% до 9,9%⁴.

Рассматривая формирование государственных сбережений в России, следует отметить, что определённую их часть составляет профицит консолидированного бюджета в значительные периоды 2000-х годов. Для получения более точного представления об уровне государственных сбережений необходимо более подробно проанализировать структуру расходов консолидированного бюджета.

По методологии Росстата⁵, в системе национальных счетов в категорию «Расходы на конечное потребление» входят государственные расходы на индивидуальные товары и услуги предприятий и организаций, оказывающих бесплатные для населения услуги в области здравоохранения, образования, культуры, а также расходы государственного бюджета на коллективные услуги, удовлетворяющие потребности общества в целом: государственное управление, обеспечение военной безопасности, расходы на нерыночную науку, услуги организаций, обслуживающих сельское хозяйство и др.

На основании вышеизложенного к категории «Расходы на конечное потребление» можно отнести следующие статьи расходов консолидированного бюджета, приведённые в Таблице 3: общегосударственные вопросы, обслуживание государственного и муниципального долга, национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство, социально-культурные мероприятия, а также расходы на сельское хозяйство и рыболовство из раздела расходов на национальную экономику. Остальные виды расходов на национальную экономику не входят в категорию «Расходы на конечное потребление», и их представляется обоснованным рассматривать в качестве государственных сбережений.

Таким образом, используя статистические данные Таблицы 3, можно рассчитать абсолютные значения государственных сбережений за год, а также норму годовых государственных сбережений как отноше-

⁴ Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 249, 250, 263.

⁵ Система национальных счетов. Методологические пояснения. В кн.: Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 305.

Расходы консолидированного бюджета России в 2005–2013 гг.⁶
(млрд. руб.)

	2005	2010	2011	2012	2013
Расходы – всего	6820,6	17616,7	19994,6	23174,7	25290,9
общегосударственные вопросы	754,3	1440,6	1357,0	1437,9	1525,9
обслуживание государственного и муниципального долга	239,2	260,7	328,9	386,3	440,7
национальная оборона	581,8	1279,7	1517,2	1814,1	2105,5
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	585,2	1339,4	1518,6	1929,2	2159,3
национальная экономика	764,2	2323,3	2793,4	3273,6	3281,7
из них: топливно-энергетический комплекс	10,5	48,5	55,4	132,8	50,8
сельское хозяйство и рыболовство	78,6	262,3	268,7	276,5	361,3
транспорт	250,5	461,7	499,1	622,8	545,2
дорожное хозяйство (дорожные фонды)	...	645,0	714,2	990,5	1172,3
связь и информатику	13,8	69,2	77,2	92,6	94,2
прикладные научные исследования	39,5	122,9	180,6	229,9	266,3
другие вопросы в области экономики	319,2	535,2	814,0	739,2	591,8
жилищно-коммунальное хозяйство	471,4	1071,4	1195,0	1075,0	1052,7
социально-культурные мероприятия	3642,0	10133,8	11245,9	13215,2	14678,0

ние их совокупного объёма в процентах к общей сумме расходов консолидированного бюджета. Фактически, для получения абсолютного значения государственных сбережений за год достаточно вычесть из расходов на национальную экономику расходы на поддержку сельского хозяйства и рыболовства, относимые, по методологии Росстата, к государственным расходам на коллективные услуги, т.е. к «Расходам на конечное потребление».

В сущности, государственными сбережениями являются инвестиции государства в развитие экономики, инфраструктуры, прикладной науки плюс профицит, если он образовался, государственного бюджета.

Проведя расчёты с использованием данных Таблиц 1 и 3, можно раскрыть динамику государственных сбережений в 2005–2013 гг. Так, в 2005 г. государственные сбережения имели следующую величину: 683 млрд. руб. (расходы на национальную экономику минус расходы на сельское хозяйство и рыболовство) + 1759 млрд. руб. (профицит бюджета) = 2442,6 млрд. руб. В процентном отношении к расходам консолидированного бюджета общая сумма государственных сбережений составила 35,8%. В 2013 г. ситуация изменилась, так как наблюдался дефицит консолидированного бюджета. Государственные сбережения в 2013 г. (расходы на национальную экономику минус расходы на сельское хозяйство

⁶ Российский статистический ежегодник 2013, Стат.сб., Росстат. – М., 2013. – С. 523; Финансы России. 2014: Стат. сб. Росстат. – М., 2014. – С. 24.

и рыболовство) были на уровне 2920,4 млрд. руб., что составило 11,6% к общей сумме расходов консолидированного бюджета.

Проведённые расчёты показывают, что при дефицитном государственном бюджете резко снижается норма государственных сбережений. Это связано с тем, что государство вынуждено прибегать к расходованию накоплений, образовавшихся за прошлые годы, или к займам для покрытия дефицита и обеспечения выплат по своим обязательствам для удовлетворения потребностей общества в необходимых индивидуальных и коллективных товарах и услугах.

Благодаря высоким ценам на нефть на мировом рынке на протяжении значительного периода в 2000-е годы, в России имелись благоприятные возможности для осуществления государственных сбережений, значительная часть которых не инвестировалась в экономику, а накапливалась в качестве финансовых резервов.

Сравнительно высокий уровень государственных сбережений в 2000-е годы позволял государству не увеличивать в существенных размерах внутренний и внешний государственный долг. Нарастание государственного долга имеет негативные последствия и оказывает неблагоприятное влияние на абсолютный и относительный рост сбережений. В случае значительного увеличения государственных заимствований процентные выплаты по долговым обязательствам сокращают возможности для осуществления сбережений, т.е. ограничивают государственное финансирование экономики, развития инфраструктуры. Незбежным результатом этого становится замедление роста экономики и, как следствие, сокращение возможностей для увеличения государственных доходов. В свою очередь, это ведёт к образованию дефицита государственного бюджета и к новым заимствованиям.

Иными словами, долги, имея способность к самовозрастанию при отсутствии взвешенного и сбалансированного подхода к их использованию, способны не только значительно ограничить, но и практически лишить заёмщика возможности осуществлять какие-либо сбережения.

Данные, приведённые в Таблицах 4 и 5, показывают, что увеличение государственного долга в России происходило в основном за счёт роста внутренних заимствований. Внешний государственный долг в 2012–2014 гг. вырос в меньших объёмах, чем внутренний. В 2006–2014 гг. произошло даже существенное сокращение государственного внешнего долга с 76,5 млрд. долл. до 55,8 млрд. долл.

Если посмотреть на соотношение размера общего государственного консолидированного долга (внутренний и внешний) в процентах к ВВП, то мы увидим, что в России этот показатель во много раз мень-

Государственный внутренний долг России ⁷
(на начало года; млрд. руб.)

	2011	2012	2013	2014
Всего	2940,4	4190,6	4977,9	5722,2
облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД)	1338,6	1823,7	2248,2	2688,9
облигации федеральных займов с амортизацией долга (ОФЗ-АД)	815,6	1079,6	1048,6	1046,0
государственные сберегательные облигации (ГСО)	307,4	553,2	677,6	607,6
облигации внутренних облигационных займов (ОВОЗ)	-	90,0	90,0	90,0

Государственный внешний долг России ⁸
(на начало года; млрд. долл.)

	2006	2012	2013	2014
Государственный внешний долг (включая бывший СССР)	76,5	35,8	50,8	55,8
странам-участницам Парижского клуба	25,2	0,5	0,3	0,2
странам, не вошедшим в Парижский клуб	5,7	2,4	2,1	2,0
коммерческая задолженность	1,1	0,1	0,0	0,0
международным финансовым организациям	5,7	2,5	2,0	1,6
по внешним облигационным займам	31,5	29,2	34,9	40,7
по облигациям внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ)	7,1	0,0	0,0	0,0
предоставление гарантий РФ в иностранной валюте	0,3	1,0	11,4	11,4

ше, чем в других странах, в том числе в ведущих промышленно развитых странах.

Данные Таблицы 6 показывают, что в России общий государственный консолидированный долг в 2013 г. составил 11,3% к ВВП, тогда как в Великобритании этот показатель равнялся 90,6%, в Германии – 78,4%, в Испании – 93,9%; в Италии – 132,6%; во Франции – 93,5%. Яркой иллюстрацией экономических проблем и глубокого кризиса финансовой системы Греции является уровень соотношения консолидированного государственного долга этой страны к ВВП, составивший 175,1% в 2013 г.

Благодаря возможности осуществлять значительные государственные сбережения в 2000-е годы, о чём уже ранее говорилось, Россия не только имела возможность сократить и удерживать на относительно низком уровне консолидированный государственный долг, но и накопить существенные запасы международных резервов в виде валютных резервов и монетарного золота.

⁷ Финансы России. 2014. Стат. сб. Росстат. – М., 2014. – С. 39.

⁸ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. М., 2013. – С. 528; Финансы России. 2014. Стат. сб. Росстат. – М., 2014. – С. 39.

Таблица 6

**Общий (внутренний и внешний) государственный
консолидированный долг⁹ (в % к ВВП)**

	2010	2011	2012	2013
Россия	9,0	9,5	10,5	11,3
Австрия	72,5	73,1	74,4	74,5
Бельгия	96,6	99,2	101,1	101,5
Венгрия	82,2	82,1	79,8	79,2
Великобритания	78,4	84,3	89,1	90,6
Германия	82,5	80,0	81,0	78,4
Греция	148,3	170,3	157,2	175,1
Испания	61,7	70,5	86,0	93,9
Италия	119,3	120,7	127,0	132,6
Польша	54,9	56,2	55,6	57,0
Франция	82,7	86,2	90,6	93,5

Как видно из Таблицы 7, международные резервы России, включая золото, выросли в 1992–2000 гг. с 4,5 млрд. долл. до 28 млрд. долл., или более чем в 6 раз. В 2000–2014 гг. международные резервы России увеличились почти в 14 раз и достигли на 1 января 2015 г. 385,5 млрд. долл. Из них валютные резервы составили 339 млрд. долл., монетарное золото – 46,1 млрд. долл.¹⁰

Таблица 7

**Международные резервы России, включая золото¹¹
(на конец года, млрд. долл.)**

	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Международные резервы	4,5	28,0	182,2	426,3	439,5	479,4	498,6	537,6	509,6	385,5

Данные Таблицы 7 свидетельствуют о значительном сокращении в 2013–2014 гг. международных резервов с 537,6 млрд. долл. до 385,5 млрд. долл., или на 152,1 млрд. долл. за два года. Основными причинами уменьшения международных резервов, по мнению автора, стали, в том числе: использование их для стабилизации валютного курса рубля, подвергшегося массивной спекулятивной атаке в ноябре-декабре 2014 г.; направление части международных резервов на поддерж-

⁹ Финансы России. 2014. Стат.сб. Росстат. – М., 2014. – С. 351.

¹⁰ Центральный Банк РФ. Международные резервы РФ. <http://www.cbr.ru>

¹¹ Россия в цифрах 2014, Крат.стат.сб., Росстат. – М., 2014. – С. 32; Центральный Банк РФ. Международные резервы РФ. <http://www.cbr.ru>

ку национальной экономики в период значительного замедления её роста в 2013–2014 гг.; кредитование в валюте крупных российских корпораций, лишившихся возможности рефинансирования у иностранных банков своей внешней задолженности из-за введённых против России санкций со стороны США и стран ЕС.

По объёму международных резервов Россия занимает одно из ведущих мест в мире, о чём свидетельствуют данные Таблицы 8. Так, в 2010–2012 гг. Россия устойчиво занимала третье место в мире по объёмам резервных валютных активов, уступая Китаю и Японии. По запасам монетарного золота Россия также входила в группу лидеров. Характерно, что если по объёмам резервных валютных активов ряд промышленно развитых стран – Германия, Франция, Италия, США – уступали России, то по запасам монетарного золота они существенно её опережали.

Таблица 8

**Резервные активы органов денежно-кредитного регулирования ¹²
(на конец года)**

	Резервные активы (без монетарного золота; млрд. долл.)			Запасы монетарного золота (млн. тройских унций; 1 унция = 31,1035 г)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Россия	443,59	453,95	486,58	25,4	28,4	30,8
Аргентина	49,73	43,23	39,92	1,76	1,99	1,99
Бразилия	287,06	350,36	369,57	1,08	1,08	2,16
Великобритания	68,34	79,27	88,60	9,98	9,98	9,98
Германия	62,30	66,93	67,42	109,34	109,19	109,04
Дания	73,50	81,68	86,14	2,14	2,14	2,14
Индия	275,28	271,29	270,59	17,93	17,93	17,93
Италия	47,68	49,19	50,50	78,83	78,83	78,83
Канада	57,00	65,65	68,37	0,11	0,11	0,11
Китай	2866,08	3202,79	3331,12	33,9	33,9	33,9
Мексика	120,27	143,99	160,41	0,23	3,41	4,00
Польша	88,82	92,65	103,40	3,31	3,31	3,31
Республика Корея	291,49	304,26	323,21	0,46	1,75	2,72
США	121,39	136,91	139,13	261,50	261,50	261,50
Турция	80,71	78,32	99,94	3,73	6,28	11,56
Франция	55,80	48,61	54,23	78,30	78,30	78,30
Япония	1061,49	1258,17	1227,15	24,60	24,60	24,60

С одной стороны, это можно объяснить тем, что указанные выше промышленно развитые страны сами выступают эмитентами резервных валют. С другой стороны, это свидетельствует об их предпочтении держать более значительную часть международных резервов в виде монетарного золота.

¹² Финансы России. 2014. Стат.сб. Росстат. – М., 2014. – С. 351–352; По странам зоны евро резервные активы исключают финансовые требования между странами зоны евро и финансовые требования в евро стран зоны евро к другим странам.

Своеобразными институциональными формами государственных сбережений в России выступают Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, являющиеся составными частями федерального бюджета, подлежащими обособленному учёту и управлению. Эти два фонда в 2008 г. фактически заменили существовавший до этого один Стабилизационный фонд, созданный в 2004 г.¹³

Резервный фонд призван обеспечивать выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет; способствовать стабильности экономического развития страны, уменьшая инфляционное давление и снижая зависимость национальной экономики от колебаний поступлений от экспорта невозобновляемых природных ресурсов. Источниками формирования Резервного фонда являются доходы федерального бюджета от добычи и экспорта нефти и газа.

Фонд национального благосостояния призван стать важным инструментом механизма пенсионного обеспечения граждан России путём участия в софинансировании добровольных пенсионных накоплений населения и в достижении сбалансированности бюджета Пенсионного фонда РФ.

Нормативная величина Резервного фонда устанавливается законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в абсолютном размере, определённом исходя из 10% прогнозируемого годового объёма ВВП. После наполнения Резервного фонда нефтегазовые доходы направляются в Фонд национального благосостояния.

Нефтегазовые доходы федерального бюджета формируются за счёт налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный, газовый конденсат); вывозных таможенных пошлин на сырую нефть, природный газ, а также на товары, выработанные из нефти. Часть нефтегазовых доходов ежегодно направляется на финансирование расходов федерального бюджета в виде нефтегазового трансферта, размер которого утверждается законом о федеральном бюджете в абсолютном размере на уровне 3,7% прогнозируемого объёма ВВП. Нефтегазовые доходы направляются в Резервный фонд после формирования нефтегазового трансферта в полном объёме.

¹³ Здесь и далее источником информации о Резервном фонде и Фонде национального благосостояния являются материалы Министерства финансов России: <http://www.minfin.ru>.

Абсолютные и относительные, в процентах к ВВП, показатели объёмов Резервного фонда и Фонда национального благосостояния приведены в Таблице 9.

Таблица 9

Объёмы средств Стабилизационного фонда, Резервного фонда и Фонда национального благосостояния (на начало года)¹⁴

	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Стабилизационный фонд	522,3	3849,1	-	-	-	-	-	-	-
Резервный фонд									
млрд. руб.	-	3057,9	4027,6	1830,5	775,2	811,5	1885,7	2859,7	4945,5
в млрд. долл.	-	125,2	137,1	60,5	25,4	25,2	62,1	87,4	87,9
в % к ВВП		7,4	9,8	4,7	1,7	1,4	3,0	4,3	6,4
Фонд национального благосостояния									
млрд. руб.	-	783,3	2584,5	2769,0	2695,5	2794,4	2690,6	2900,6	4388,1
в млрд. долл.	-	32,0	88,0	91,6	88,4	87,8	88,6	88,6	78,0
в % к ВВП	-	1,9	6,3	7,1	5,8	5,0	4,3	4,4	5,7

Размер Резервного фонда в 2008–2014 гг., как это видно из Таблицы 9, подвергался значительным колебаниям. Наибольшее сокращение объёма Резервного фонда произошло в 2009–2010 гг. с 4027,6 млрд. руб. до 775,2 млрд. руб. В соответствии с предназначением Фонда, средства были использованы на стабилизацию экономики, поддержку банковской системы, ведущих предприятий, сохранение уровня социальных выплат в условиях экономического спада под воздействием начавшегося в 2008–2009 гг. глобального финансового кризиса. В последующем, благодаря достигнутой стабилизации экономики, появились возможности для увеличения государственных сбережений, и объём Резервного фонда возрос в 2012–2014 гг. с 811,5 млрд. руб. (25,2 млрд. долл.) до 4945,5 млрд. руб. (87,9 млрд. долл.).

Размер средств Фонда национального благосостояния после резкого роста в 2008–2009 гг. с 783,3 млрд. руб. до 2769,0 млрд. руб. оставался сравнительно стабильным в 2011–2013 гг. В 2014 г. Фонд национального благосостояния существенно увеличился с 2900,6 млрд. руб. до 4388,1 млрд. руб. Однако из-за падения валютного курса рубля во второй половине 2014 г. в долларовом эквиваленте Фонд национального благосостояния сократился за 2014 г. с 88,6 млрд. долл. до 78,0 млрд. долл. к началу 2015 г.

В 2014 г., как уже ранее отмечалось, наблюдался ряд тенденций, оказывающих неблагоприятное воздействие на возможности России

¹⁴ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 528; Финансы России. 2014. Стат. сб. Росстат. М., 2014. – С. 34; Министерство финансов РФ: <http://www.minfin.ru/ru/>; 2008 г. – по состоянию на 1 февраля 2008 г.

сохранять высокий уровень государственных сбережений, в том числе: замедление роста экономики, применение в отношении России экономических санкций, снижение мировых цен на энергоносители, составляющие важную часть национального экспорта. В этих условиях среди российских экспертов усилилось мнение о необходимости критического пересмотра подхода к накоплению государственных сбережений и их использованию.

Так, по мнению А. Улюкаева, в дискуссии о способах обеспечения долгосрочной экономической стабильности и развития центральное место занимает «пресловутое бюджетное правило», норма, ограничивающая предельный уровень расходов бюджета и направляющая сверхдоходы от продажи углеводородов в резервные фонды. При этом экспертом была поставлена под сомнение политика вывоза нефтегазовых доходов за рубеж с получением низкой доходности. По его мнению, в условиях обострения геополитической ситуации и фактической приостановки экономического сотрудничества с Западом возникла необходимость тщательно проинвентаризировать текущую бюджетную, монетарную и в целом экономическую политику¹⁵.

Как отмечает российский экономист С. Глазьев, смысл бюджетного правила означает, что сверхприбыль от экспорта нефти должна резервироваться в американских облигациях, то есть направляться не на нужды российского государства, а на кредитование США. По мнению эксперта, внутри страны эти средства можно было бы разместить с многократно большей доходностью и пользой. Осуществляя заимствования для финансирования дефицита бюджета под 6–7% годовых, Россия только на разнице процентных ставок между занимаемыми и предоставляемыми кредитами ежегодно теряет около сотни миллиардов рублей¹⁶.

Низкая доходность валютных активов, ставящая под вопрос целесообразность инвестирования в них государственных сбережений, подтверждается данными Министерства финансов России. Так, совокупная доходность размещения средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния на счетах в иностранной валюте в Банке России за 2014 г., выраженная в корзине разрешённых иностранных валют, составила 0,67% годовых. Доходность размещения средств фондов

¹⁵ Улюкаев А. Идеологическая конструкция государства-рантье не для России // Ведомости». — 7 августа 2014 г.

¹⁶ Глазьев С. Хватит терять по 100 млрд. долларов ежегодно // Аргументы недели». — 21 августа 2014 г. — № 31(423).

на отдельных счетах в иностранной валюте в Банке России за 2014 г. составила (в валюте счета): 0,41% годовых на счёте в долларах США; 0,46% — в евро; 2,80% — в фунтах.

Доходность размещения средств Фонда национального благосостояния во Внешэкономбанке за 2014 г. на депозитах в российских рублях составила 6,45% годовых, на депозитах в долларах США — 3,24% годовых; в долговые обязательства иностранных государств без предъявления требования к рейтингу долгосрочной кредитоспособности — 5,00% годовых (в долларах США)¹⁷.

Следует отметить, что, по данным Департамента финансов США (Таблица 10), с ноября 2013 г. по ноябрь 2014 г. Россия сократила объём своих инвестиций в государственные ценные бумаги США со 139,9 млрд. долл. до 108,1 млрд. долл., или на 31,8 млрд. долл. За тот же период Китай в ещё больших размерах чем Россия уменьшил размер инвестиций в государственные ценные бумаги США с 1316,7 млрд. долл. до 1250,4 млрд. долл., или на 66,3 млрд. долл. При этом, Китай по-прежнему остаётся лидером среди основных внешних держателей казначейских обязательств США. Россия в этом списке переместилась за рассматриваемый период с 11-го на 14-е место. Характерно, что только Россия и Китай существенно сократили объёмы своих инвестиций в государственные ценные бумаги США. Остальные страны, за исключением Тайваня, входящие в группу основных инвесторов в казначейские обязательства США и рассматриваемые в Таблице 10, увеличили объёмы своих вложений в эти ценные бумаги.

В последнее время мнение ведущих российских экспертов в отношении государственных сбережений всё больше склоняется к необходимости их использования в качестве инвестиций в национальную экономику вместо увеличения международных резервов, в том числе в рамках Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Так, например, А. Улюкаев, отмечая отсутствие в промышленно развитых странах накопительных фондов и осуществление этими странами государственных сбережений через прямое расходование бюджетных средств в инвестиционных целях, справедливо подчёркивает, что аккумуляция средств налогоплательщиков в любого рода накопительных фондах — это прямой вычет из текущего национального потребления и инвестиций. Необходимость использования средств Фонда на-

¹⁷ Министерство финансов РФ. Информационное сообщение «О доходности размещения средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния в 2014 году»: <http://www.minfin.ru/ru/>.

Основные внешние держатели казначейских обязательств США¹⁸
(на конец периода; млрд. долл.)

Страны	Ноябрь 2013	Ноябрь 2014
Китай	1316,7	1250,4
Япония	1186,4	1241,5
Бельгия	200,6	335,7
Карибские банковские центры*	290,9	331,5
Экспортёры нефти**	236,2	278,9
Бразилия	246,9	264,2
Швейцария	176,6	183,8
Великобритания***	161,5	174,5
Тайвань	183,7	170,6
Люксембург	130,4	167,3
Гонконг	141,7	165,6
Ирландия	116,9	127,4
Сингапур	87,2	110,1
Россия	139,9	108,1

* Багамы, Бермуды, Каймановы острова, Нидерландские Антильские острова, Британские Виргинские острова.

** Эквадор, Венесуэла, Индонезия, Бахрейн, Иран, Ирак, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Объединённые Арабские Эмираты, Алжир, Габон, Ливия, Нигерия.

*** Включая Нормандские острова и Остров Мэн.

ционального благосостояния для стимулирования экономики, по мнению эксперта, особенно важна сейчас, когда рост ВВП колеблется в пределах 0–1% в годовом выражении, а большинство крупных банков не имеют возможности привлекать длинные дешёвые деньги. В качестве варианта рассматривается использование государственных сбережений именно как инвестиционного проекта: вкладывать в инфраструктурные и иные проекты, которые позволят в долгосрочной перспективе получить альтернативный продаже нефти источник заработка и дадут косвенные доходы в виде увеличивающихся поступлений в бюджет от общего роста экономической активности¹⁹.

Известный экономист С. Глазьев, подчёркивая неэффективность и необоснованность замораживания средств бюджетных фондов в облигациях США и кредитования таким образом чужой страны, справедли-

¹⁸ US Department of the Treasury/Federal Reserve Board – Major Foreign Holders of US Treasury Securities: <http://www.treasury.gov>

¹⁹ Улюкаев А. Идеологическая конструкция государства-рантье не для России // Вестник «Вести». – 7 августа 2014 г.

во обращает особое внимание на необходимость перехода к экономической политике опережающего развития, основанной на стимулировании роста нового технологического уклада. По оценкам эксперта, это необходимо сделать именно сейчас, когда в условиях структурного кризиса мировой экономики, обусловленного сменой доминирующих технологических укладов, концентрация инвестиций в освоение ключевых технологий позволяет поднять эффективность и конкурентоспособность национальной экономики, кардинально улучшить свое положение в мировом разделении труда и войти в состав мировых лидеров. Для этого важно восстановить эмиссию денег не под покупку иностранной валюты, а под обязательства государства и частного бизнеса, обеспечив предприятия необходимым для их развития и роста производства объёмом долгосрочного кредита²⁰.

Проведённое автором исследование и анализ экспертных оценок путей совершенствования использования государственных сбережений позволяет сделать ряд следующих выводов.

Во-первых, по аналогии с используемым в финансовой сфере понятием «инвестиционного портфеля» структура портфеля государственных сбережений в его основных долях — международные резервы, включая золото, и инвестиции в национальную экономику — должна формироваться с учётом приоритетных целей государства.

Экономический спад в 2009 г. под воздействием мирового финансового кризиса и начавшиеся в 2014 г. в отношении России санкции со стороны США и ЕС свидетельствуют о необходимости значительного снижения уровня технологической и финансовой зависимости российской экономики от промышленно развитых стран.

Для этого в структуре портфеля государственных сбережений подавляющую долю должны составить инвестиции в передовые технологии и развитие производственной инфраструктуры.

Во-вторых, России необходимо существенно усовершенствовать механизм экспертной оценки инвестиционных проектов, предполагающих использование в их реализации государственных сбережений. Сравнительно благополучные периоды высоких мировых цен на энергоносители и, соответственно, высоких уровней государственных сбережений показали, что осуществление ряда целевых программ проходило неэффективно, а некоторые крупные инвестиционные проекты превращались в долгострой со значительным перерасходом пер-

²⁰ Глазьев С. Хватит терять по 100 млрд. долларов ежегодно // Аргументы недели. — 21 августа 2014 г. — № 31(423).

воначально запланированных средств. Без формирования оптимального механизма экспертной оценки, с широким привлечением учёных и специалистов, финансирование инвестиционных проектов может оказаться неэффективным и не принести ожидаемых результатов.

В-третьих, государственные сбережения образуют значительную часть валовых внутренних сбережений, которые целесообразно использовать в качестве основы и ориентира для расширения эмиссии денег в обращение, что позволит увеличить масштабы предоставления реальному сектору экономики относительно дешёвых долгосрочных кредитов.

По расчётам автора, в 2011 г. в Германии денежный агрегат М1 в 2,3 раза превышал размер валовых внутренних сбережений; в Италии – более чем в 3 раза; во Франции – почти в 2 раза. В России же, наоборот, показатель объёма денежной массы в обращении М1 был почти в 1,5 раза меньше размеров валовых внутренних сбережений²¹.

Учитывая приведённые расчёты, объёмы эмиссии денег в обращение должны превосходить размеры валовых внутренних сбережений, частью которых являются государственные сбережения, в пропорциях, по крайней мере, близких к аналогичным показателям промышленно развитых стран.

Используемые источники

1. Глазьев С. Хватит терять по 100 млрд. долларов ежегодно // Аргументы недели. – 21 августа 2014 г. – № 31(423).
2. Министерство финансов РФ. Информационное сообщение «О доходности размещения средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния в 2014 году»: <http://www.minfin.ru/ru>.
3. Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014.
4. Россия и страны-члены Европейского союза 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013.
5. Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013.
6. Улюкаев А. Идеологическая конструкция государства-рантье не для России. «Ведомости», 7 августа 2014 г.
7. Финансы России 2014, Стат. сб. Росстат. – М., 2014.
8. US Department of the Treasury/Federal Reserve Board – Major Foreign Holders of US Treasury Securities: <http://www.treasury.gov>.

²¹ При расчётах использовались данные сборника: Россия и страны-члены Европейского союза. 2013. Стат.сб., Росстат. М., 2013. – С. 71, 74, 204.

Дудин М. Н.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономическая теория, мировая экономика,
менеджмент и предпринимательство»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: dudinmn@mail.ru*

Верников В. А.

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

Влияние инновационного развития на эффективность предпринимательских структур

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации теоретических положений технологического менеджмента и в исследовании влияния научно-технического прогресса на развитие теории управления.

Ключевые слова. *инновации, научно-технический прогресс, менеджмент, управление, стратегия.*

Dudin M. N.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
professor of «Economic theory, world economy, management
and entrepreneurship» department, Russian academy of entrepreneurship*

Vernikov V. A.

*PhD (Economics), associate Professor of «Accounting» department,
REU im. G. V. Plekhanov*

The impact of innovative development on the efficiency of entrepreneurial organizations

The theoretical significance of the research is to systematize theoretical concepts of technology management and the study of the influence of scientific and technical progress on the development of control theory.

Keywords: *innovation, technological progress, management, governance, strategy.*

Технический прогресс является ключевым фактором роста ВВП и благосостояния населения промышленно-развитых стран. С начала промышленной революции рабочие боялись, что технический прогресс уничтожит рабочие места. Группы рабочих текстильной промышленно-

сти — луддиты — в Англии в начале XIX в. разрушали новые машины. Во Франции это проделывали «саботажники» (от названия обуви «сабо»).

Теория Р. Солоу выделяет технический прогресс как единственную основу устойчивого роста благосостояния и позволяет найти оптимальный вариант роста, обеспечивающий максимум потребителя. Однако технический прогресс в теории Р. Солоу рассматривается как внешний (экзогенный) фактор развития экономического роста, а значит, не объясняет его ¹.

Технический прогресс способен повлиять на естественный уровень безработицы, который существует независимо от наличия или отсутствия циклической безработицы в экономике любой страны. Это происходит через рассмотренное выше влияние производительности на оба способа установления реальной заработной платы. Несмотря на то, что за последние два столетия человечество пережило бурный, невиданный ранее технологический прогресс, его продолжение в будущем совершенно не гарантировано. Дело в том, что инновационные прорывы, совершенные за последние сто лет, опираются на знания и технологии в области получения и передачи энергии, накопленные в XVIII—XIX веках. В это время произошел резкий рост энерговооруженности, вызванный переходом производства на ископаемое топливо (каменный уголь стали использовать в металлургии в первой половине XVIII века).

Затем последовало изобретение технологии эффективного преобразования тепловой энергии в механическую (паровая машина Уатта). Инновационный процесс замкнуло появление электрических сетей, позволяющих передавать энергию на огромные расстояния. В сумме они вызвали взрывной рост производительности труда, увеличение объемов производства и активизацию инновационной деятельности, основанной на увеличении богатства общества ².

Технологии, выступая одновременно объектом управления (мы управляем технологией на предприятии) и средством управления (мы управляем предприятием с помощью технологий), дают возможности решения широкого спектра управленческих задач, во многом имеющих каскадную связь между собой, таких как: сокращение операционных издержек; создание нового товара, выход на новый рынок; сокращение стоимости продукции с помощью технологической оптимизации

¹ Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Тесты. — С.: Издательство: Дело и Сервис, 2005. — С. 96.

² Савин К.Н., Нижегородов Е.В. Национальная инновационная система как основа экономики качества жизни // Фундаментальные исследования. — 2012. — № 11—1. — С. 233—236.

процессов его создания, что, в свою очередь, решает вопрос ценового преимущества продукции в глазах потребителей; адаптация к количественным и качественным изменениям; совершенствование обслуживания потребителей; реорганизация административной деятельности.

Отражением динамических процессов инновационной конкуренции в практике управления современной передовой компанией является технологический менеджмент.

Согласно российскому ГОСТу (ГОСТ 3.1109–82), технологический процесс — это часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и (или) определению состояния предмета труда.

Технология (от греч. *techne* — искусство, мастерство, умение и *logos* — знание, умение) — способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества управления³. Технология в этом смысле представляет собой комплекс организационных мер, приемов, операций, процедур, применяемых на практике с целью достижения определенного результата. Технология может также трактоваться как применение знаний в практических целях.

Технология в классическом менеджменте трактуется как одна из важнейших внутренних переменных — ситуационных факторов внутри организации — наравне с целями, задачами, структурой организации и людьми⁴. Понимание технологического менеджмента не столь однозначно, что можно видеть из разнообразия определений.

Во-первых, технологический менеджмент традиционно понимается как планирование, регулирование, контроль и координация разработки и применения технологий для выработки и достижения стратегических и оперативных целей организации. Определение построено на раскрытии понятия «менеджмент» с учетом ограничения сферы управления рамками технологической деятельности на предприятии, в которой лежат инструменты достижения целей, выходящих за эти рамки.

Во-вторых, технологический менеджмент трактуется как совокупность управленческих действий, включающих планирование развития технологических возможностей; определение ключевых для предприятия технологий и связанных с ними областей для развития; выявление

³ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. — 4-е изд. — М.: Айрис-Пресс. 2008. — С. 375.

⁴ Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. О.И. Медведь. — М.: Вильямс, 2012. — 672 с.

ние необходимости покупать либо самим разрабатывать ту или иную технологию; создание организационного механизма координации и контроля технологического развития.

В-третьих, технологический менеджмент представляет собой систему принципов, правил и практик, использующих технологии для создания, поддержания и повышения конкурентных преимуществ фирмы на основе внутренних знаний и ноу-хау.

В-четвертых, технологический менеджмент определяется как интегрированное планирование, моделирование, оптимизация, осуществление и контроль технологических продуктов, процессов и услуг.

В целом, можно сделать вывод, что, по своему содержанию, технологический менеджмент фокусируется на управлении организацией посредством технологий.

Технологический менеджмент примыкает к ряду смежных дисциплин, разграничение с которыми в настоящий момент не является четким. Так, технологический менеджмент включает теоретические компоненты из таких научных сфер, как: стратегическое управление, управление инновациями (с которым технологический менеджмент порой отождествляется), финансовый и информационный менеджмент и управление человеческими ресурсами, широкий спектр иных элементов системы управления, от математического моделирования до контроля качества и вопросов безопасности и здоровья на предприятии. Само по себе возникновение технологического менеджмента связывается с необходимостью интеграции имеющихся знаний в области управления в целях стратегического акцентирования действий менеджмента на технологическом аспекте деятельности предприятия как важнейшем факторе его конкурентоспособности и развития.

Инновационный менеджмент — совокупность принципов, методов и инструментов управления инновационными процессами.

Под инновационными процессами понимается процесс создания и распространения нововведений (инноваций). Инновация нередко понимается как линейный процесс, включающий такие элементы, как исследование, разработка, производство, маркетинг, обслуживание потребителя. Таким образом, инновационный процесс в организации является более широким по охвату деятельности внутри организации, по сравнению с технологическим менеджментом (соотносимым с основной инновационного процесса) и управлением исследованиями и разработками (находящим применение у истоков инновационного процесса). Важным моментом является то, что объектом инновационного управления выступают как процессы, так и продукты (мы имеем

дело с процессными либо с продуктовыми инновациями), в то время как технологический менеджмент ориентирован на процессы.

Управление исследованиями и разработками (управление НИОКР, или R&D management) — концентрируется на сфере создания, но не применения инноваций. Производственный менеджмент — управление процессом производства продукции, преследующее цель обеспечения ее конкурентоспособности. Производственный менеджмент пересекается с технологическим менеджментом на стадии практического применения технологий (но не их поиска и отбора либо разработки), а также адаптации к специфике конкретного предприятия и других аспектов, не связанных напрямую с производственным процессом. Кроме того, в технологический менеджмент входят элементы управления изменениями (change management) и управления знаниями (knowledge management).

Технологический менеджмент, хотя и насчитывает около 50 лет своего существования, интенсивно развивается именно в последнее двадцатилетие, что можно объяснить нарастающей интенсивностью научно—технического прогресса и его интеграции с экономической сферой. В системе управления организацией он занимает промежуточное положение между управлением исследованиями и разработками (R&D Management) и стратегическим управлением; в то же время, в качестве сферы деятельности менеджмента, он затрагивает оба уровня.

Достоинствами внедрения технологического менеджмента являются: высокая роль технологий в формировании конкурентного потенциала предприятия, требующая особого внимания к данному организационному ресурсу; нарастающая неопределенность окружающей среды компании, что обуславливает необходимость особого внимания к ключевым факторам успеха организации, а следовательно, и к тем технологиям, которые она применяет в производстве и в деятельности в целом, как отдельному виду ресурсов; спецификация управленческого знания в области технологий как фактор повышения его качества (по сравнению с его развитием в рамках более общих дисциплин). Технологический менеджмент включает такие управленческие процессы, как: технологическая стратегия (определение места технологий в развитии организации), технологическое прогнозирование (определение доступных и необходимых организации технологий), управление технологическим жизненным циклом⁵.

⁵ Розанова М.Н., Чепель А.А. Современные подходы к исследованию инновационной конкуренции и инновационный менеджмент в России// TERRA ECONOMICUS. — 2012. — Том 10. — № 1. — С. 53.

В настоящее время менеджмент продолжает активно развиваться. В качестве генератора развития выступает изменение практических потребностей, которое акцентирует внимание ученых на методологической проработке возникающих проблем. При исследовании менеджмента можно выделить три аспекта: методологический, технологический и организационный.

Первый аспект акцентирует методологию менеджмента, т.е. логическую схему управленческой деятельности, предполагающей взаимосвязанное понимание целей, ориентиров, а также средств и способов их достижения. Основу системы методов, используемых в управлении, составляет их разделение на общенаучные и конкретно-научные (конкретные, специфические). Общенаучные методы включают системный и комплексный подходы к решению проблем, а также применение моделирования, экспериментирования, конкретно-исторического подхода, экономико-математических и социологических измерений и т.д.

Общенаучные методы составляют фундамент, на котором строится арсенал методов управления. Подходы, способы, приемы, с помощью которых осуществляются различные виды управленческих работ, носят название конкретных, или специфических, методов. Они характеризуются большим разнообразием, отражая множественность, различную сложность и состав управленческих задач, решаемых менеджером.

В российской науке методы управления классифицируются по различным признакам. Наиболее проработанной является классификация по трем основным направлениям: управления функциональными подсистемами, выполнения функций управления, принятия управленческих решений.

Второй аспект совершенствования управления – технологический – связан с дальнейшим развитием его материально-технической базы на основе применения новых компьютерных технологий. В современных условиях важной областью управления стало информационное обеспечение, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия управленческих решений. Начальный этап развития управленческих техник и технологий характеризовался появлением и быстрым развитием техники, накапливающей, систематизирующей, обрабатывающей и выдающей информацию, созданием и совершенствованием техники, специализированных связей (сети передачи данных), в том числе с помощью средств космической техники, формированием целевых информационных банков, созданием и распространением терминальных устройств, обеспечивающих наиболее удобную форму представления информации, в том числе и в диалоговом режиме. Следующий этап

характеризовался созданием и использованием микропроцессоров во все более разнообразных производственных, информационных, транспортных и других устройств. Это дало толчок созданию и быстрому распространению миниатюрных видов вычислительной техники, что обеспечило возможность накопления и выдачи информации в самых различных формах и разнообразного назначения.

В настоящее время информационные технологии становятся более эффективными, глубже проникая как в управляемых производственные процессы, так и в сами процессы управления, обеспечивая формирование автономных и интегрированных компьютерных систем. Интегрированные компьютерные системы предполагают обязательную организацию в рамках всей производственной системы унифицированного информационного потока, увязывающего путем планирования в единое целое научные исследования и разработки, производство и другие области хозяйственной деятельности организации. Повышение эффективности использования информационных систем достигается путем сквозного построения и совместимости информационных систем, что позволяет устранить дублирование и обеспечить многократное использование информации, установить определенные интеграционные связи, ограничить число показателей, уменьшить объем информационных потоков, повысить степень использования информации.

Третий аспект развития менеджмента связан с совершенствованием форм и функциональных подсистем организации, в которой имеется разделение управленческого труда. Постепенно выделяются все новые и новые функциональные подсистемы (маркетинг, производство, финансы, персонал, инновации и т.д.), разрабатываются формы их функционирования и основные направления деятельности в совокупности с применяемыми методами ⁶. Для повышения эффективности инновационной деятельности отечественных компаний решающее значение приобретает использование новых подходов и методов управления инновациями. В настоящее время одним из наиболее актуальных подходов является концепция открытых инноваций, сформировавшаяся и развившаяся в результате анализа и обобщения передового опыта управления крупными международными компаниями, такими, как Xerox, Intel, IBM, Lucent и др.

⁶ Нарежнева О.В., Глушенко М.Е. Генезис менеджмента как зеркало социально-экономического и технологического прогресса // Омский научный вестник. – 2011. – № 3-98. – С. 72–76.

Этапы эволюции инновационного менеджмента на основе анализа монографии «Оценка эффективности инновационного развития предприятия» (2005)⁷ и статьи «Открытые инновации – парадигма современного инновационного менеджмента»⁸ А.А. Трифиловой представлены в Приложении. William L. и Langdon Morris выделяют четыре поколения развития НИОКР и связывают становление теории управления инновациями с появлением первых лабораторий, первых подразделений НИОКР в крупных компаниях. Основным приемом здесь становится интеграция маркетинга и научных исследований, установление взаимосвязи и взаимодействия между функциями НИОКР и клиентами. Таким образом, четыре поколения управления НИОКР связывают в единую систему взаимодействия ученых-исследователей, производственников, маркетологов и потребителей. Тем не менее трансформация экономической среды: рост доступности венчурного капитала, нарастание процессов экономической интеграции, интернационализации хозяйственной деятельности, развитие глобализации и появление новых информационно-коммуникационных возможностей, определила дальнейшее развитие инновационного менеджмента. Сегодня можно говорить о новом этапе НИОКР основанном на теории открытых инноваций. Термин «открытые инновации» ввел в научный оборот Генри Чесбро в книге «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» (2003), обобщив в своей книге опыт инновационной деятельности ряда крупных европейских компаний, таких как Xerox, Intel, IBM⁹.

Многие экономисты¹⁰ исследуют эффективность стратегии радикальных и нерадикальных инноваций, с одной стороны, и стратегии имитации, с другой. В работах¹¹ указывается на размер фирмы как один

⁷ Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия /А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 304.

⁸ Трифилова А.А. «Открытые инновации» – парадигма современного инновационного менеджмента // Инновации. – 2008. – № 1. – С. 73–77.

⁹ Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия /А.А. Трифилова. М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 304.

¹⁰ Acemoglu D., Dan Vu Cao. Innovation by entrants and incumbents. NBER Working Paper. N16411. URL: <http://www.nber.org/papers/w16411>; Aghion Ph., Harris Ch., Howitt P. and Vichers J. Competition, imitation and growth with step-by-step innovation. *Reviews of Economic Studies*. – 2001. – V. 68. – P. 467–492; Grossman G., Helpman E. Quality ladders in the theory of growth. *Review of Economic Studies*. – 1991. – Vol. 68. – P. 43–61.

¹¹ Atkeson A., Burstein A. Innovation, firm dynamics and international trade. N.Y. 2010; Luttmer E. Selection, «Growth and the size distribution of firms», *Quarterly Journal of Economics*. – 2007. – Vol. 122. – P. 1103–1144.

из решающих факторов инновационной активности компании. Исследователи Чанди и Теллис (Chandy and Tellis, 2000) приходят к выводу, что крупные фирмы не склонны к радикальным инновациям и предпочитают нерадикальные инновации. В работе ¹² представлена модель принятия решений фирмой в отношении продуктовой инновации в ходе жизненного цикла продукта, где показано, что в зависимости от той или иной стадии жизненного цикла фирма может переходить от радикальных инноваций к нерадикальным. Ведется поиск оптимальной инновационной стратегии с позиции ориентации либо на издержки ¹³, либо на спрос ¹⁴.

Как считают Астебро и Серрано ¹⁵, существенное воздействие на коммерциализацию инновационных проектов компании оказывает наличие партнеров по бизнесу и их согласованность в действиях. Их эмпирическое исследование канадских инновационных предприятий показывает, что для компаний с партнерами стадия коммерциализации продукта достигается в 5 раз чаще, вероятность коммерциализации возрастает почти в два раза, совокупная выручка от инновационного продукта в среднем в 10 раз превышает данные фирм-одиночек, а ожидаемая прибыль увеличивается почти на 30%. Подобная инновационная эффективность, по мнению авторов, связана с возникновением своего рода «пула» социального и человеческого капитала у фирм, входящих в инновационное партнерство. Продолжают анализ преимуществ и ограничений стратегических альянсов в области инноваций работы ¹⁶, где рассматриваются стратегии, которые фирмы используют для выбора технологической альтернативы и оказания воздействия на выбор этой же альтернативы со стороны других участников рынка и спроса. Новая инновационная стратегия фирм в современных условиях заключается в том, что фирмы разделяют свои накопленные технологические знания со сво-

¹² Gjerde P. K., Slotnick S., Sobel M. New product innovation with multiple features and technology constraints. *Management Science*. — 2002. Vol. 48. — № 10. — P. 1268–1284.

¹³ Kletter T., Kortum S. Innovating firms and aggregate innovation. *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. N. 5. P. 986–1018.; Melitz M. «The impact of trade on intra–industry reallocations and aggregate industry productivity». *Econometrica*. — 2003. — Vol. 71 №. 6. — P. 1695–1725.

¹⁴ Adner R., Levinthal D. Demand heterogeneity and technology evolution: implications for product and process innovation. *Management Science*. — 2001. — V. 47. № 5. — P. 611–628.

¹⁵ Astebro T., Serrano C. Business partners, financing, and the commercialization of inventions. NBER Working Paper. — 2011. June. — N. 17181.

¹⁶ Stuart T.E. «Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High–Technology Industry». *Strategic Management Journal*. — 2000. — Vol. 21. No. 8. — P. 791–811.

ими конкурентами. Эмпирические исследования¹⁷ показывают, что те фирмы, которые проводят стратегию разделения технологических знаний, проявляют лучшие инновационные результаты, чем те, которые этого не делают. Это может быть связано с наличием технологических внешних эффектов, а также технологических разрывов (discontinuities) в инновационных процессах, которые преодолеваются только с помощью партнеров-конкурентов. То, что инновационные союзы фирм могут создавать значительные положительные эффекты обучения для компаний, подтверждается в ряде публикаций¹⁸.

Второе направление экономической теории инноваций связано с действием рынка или отрасли в целом. Здесь исследуются особенности рыночной структуры инновационной конкуренции, концентрация и монопольная власть, сложные двухсторонние рынки, комплементарные рынки¹⁹. Ставится вопрос об изменчивости лидерства, волнах лидерства—последователей, когда лидер одного периода превращается в последователя в следующем периоде инновационной конкуренции, а бывший последователь выходит в лидеры. Основная структура, преобладающая на инновационных рынках, как показывают исследования²⁰, — это олигополия, хотя радикальные инновации в условиях олигопольного рынка, по мнению ряда экономистов²¹, могут превращать инноватора в долгосрочно-го монополиста.

Подход с точки зрения рынка позволяет выделить факторы, которые определяют, согласно работам большинства исследователей, объе-

¹⁷ Spencer J.W. Firms' Knowledge-Sharing Strategies in the Global Innovation System: Empirical Evidence from the Flat Panel Display Industry. *Strategic Management Journal*. — 2003. — Vol. 24. No. 3. — P. 217–233

¹⁸ Stuart T.E. "Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry". *Strategic Management Journal*. — 2000. — Vol. 21. No. 8. — P. 791–811; Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia. *Strategic Management Journal*. — 2000. — Vol. 21 (2). — P. 99–126; Rothaermal F. Incumbent's Advantage through Exploiting Complementary Assets via Interfirm Cooperation. *Strategic Management Journal*. — 2001. — Vol. 22 (6–7). — P. 687–699.

¹⁹ Farrell J., Katz M. Innovation, rent extraction, and integration in systems markets. *The Journal of Industrial Economics*. — 2000. — Vol. 48. №. 4. — P. 413–432.

²⁰ Jensen R. Innovative Leadership: First-Mover Advantages in New Product Adoption. *Economic Theory*. — 2003. — Vol. 21. No. 1. — P. 97–116; Jensen R. Strategic intrafirm innovation adoption and diffusion. *Southern Economic Journal*. — 2001. — Vol. 68. № 1. — P. 120–132; Tishler A., Milstein I. R&D Wars and the Effects of Innovation on the Success and Survivability of Firms in Oligopoly Markets. *European Economic Review*. — 2008. — Vol. 52. — P. 589–610.

²¹ Aghion Ph., Howitt P. A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*. — 1992. — Vol. 60. — P. 323–351.

мы инновационных инвестиций, эффективность инноваций, распространение инноваций и имитаций, а также формы инновационной конкуренции:

1. Гетерогенность спроса на инновационные продукты.
2. Продуктовая дифференциация на рынке готовых товаров и услуг.
3. Фиксированные и невозвратные издержки на НИОКР.
4. Давление конкурентов — хотя история показывает, что в одних отраслях конкуренция может стимулировать инновации, а в других задерживать.
5. Ценовая или количественная конкуренция.
6. Сетевые эффекты в инновационной отрасли.
7. Издержки адаптации и имитации.
8. Конкуренция на продуктовом рынке.
9. Роль типа взаимодействия с потенциальным и реальным спросом в виде эффекта обучения (learning-by-doing) и метода «проб и ошибок» (trial and error).
10. Инновационное разнообразие и патентная политика.

Дополнительные (и возможно излишние) инвестиции в технологические разработки продуктов следующего поколения могут делаться для того, чтобы захватить отраслевое лидерство и гарантировать себе успех продуктов следующих поколений на рынке — так проявляется динамическая межвременная конкуренция²².

В диссертации²³ показана многостадийная инновационная конкуренция, когда фирмы могут усилить свои конкурентные позиции путем приобретения дополнительного инновационного знания посредством подкупа и переманивания служащих конкурентной компании.

В диссертации²⁴ исследуется выбор фирмой между двумя альтернативными инновационными стратегиями: (1) преимущество первого хода; (2) подождать и накопить дополнительную информацию. Делается вывод о том, что нехватка информации может оказать решающее воздействие на затратные инвестиции в НИОКР.

²² Ofek E., Sarvary M. «R&D, Marketing, and the Success of Next-Generation Products», *Marketing Science*. — 2003. — Vol. 22. No. 3. — P. 355–370.

²³ Shogo Hamasaki. *Dynamic Competition, Strategic Knowledge Sharing, Innovation Policy*. A dissertation submitted in partial satisfaction of the requirements for the degree Doctor of Philosophy in Economics. 2011. University of California. Los Angeles.

²⁴ Barbos A. *Essays on the Context Effects Bias and on the Relationship Between Competition and Innovation*. A dissertation submitted to the graduate school in partial fulfillment of the requirements for the degree Doctor of philosophy, field of economics. 2009. Northwestern university, Evanston, Illinois.

Перспективные направления современной теории инновации делают акцент на новом явлении из мира инновационных рынков, которое получило название «co-opetition» «со-конкуренция», сотрудничество конкурентов. Различают также статический и динамический подход к инновационной конкуренции. Статический подход исходит из сложившейся рыночной структуры и нацелен на выявление особенностей взаимодействия лидера и последователей либо равноправных конкурентов, которое возникает и на продуктовом и на инновационном рынках вследствие выбора компаниями определенного уровня инновационной активности.

Динамический подход предусматривает исследование ситуации входа — выхода на инновационный рынок. Например, в работе²⁵ делается вывод о том, что потенциальные конкуренты в большей степени склонны к радикальным инновациям, с целью входа на рынок, чем фирмы-старожилы. Динамические теории во многом опираются на шумпетерианскую традицию созидательного разрушения, при котором лидер выступает в качестве консервативного ядра инновационного рынка, а потенциальный конкурент вносит радикальный элемент в инновационную борьбу, что и разрушает сложившуюся стационарную структуру, но способствует динамике рынка.

Второй аспект динамики связан с процессом технологической адаптации, применения инноваций в производстве, диффузией инноваций по отрасли. В современных экономических работах получает динамическое развитие традиционная модель «Гонка за патентом». Обычно считается, что гонка за патентом завершается установлением монопольной власти фирмы-инноватора. Экономист Шеремата²⁶ рассматривает инновационную конкуренцию как взаимодействие (игру) между лидером (доминирующей фирмой) и челенджером (фирмой — главным последователем). Борьба ведется в отношении радикальной или нерадикальной инновации, крупных или небольших инновационных вложений, высокорискованных или низкорискованных инновационных стратегий, продуктов-субститутов или принципиально новых продуктов.

Общая модель инновационного рынка, согласно современным исследованиям, выглядит таким образом:

Период I: стадия входа на рынок.

²⁵ Acemoglu D., Dan Vu Cao. Innovation by entrants and incumbents // NBER Working Paper. — № 16411. URL: <http://www.nber.org/papers/w16411>.

²⁶ Sheremata W.A. Competing Through Innovation in Network Markets: Strategies for Challengers // The Academy of Management Review. — 2004. — Vol. 29. No. 3. — P. 359–377.

Период 2: стадия выбора расходов на НИОКР.

Период 3: стадия конкуренции на продуктовом рынке (ценовая или количественная).

Предприятия, производство которых основано на применении наукоемких технологий, не только демонстрируют свою способность «идти в ногу со временем». Они являются своего рода авангардом экономической системы государства, поскольку инновации являются ключом к качественным преобразованиям производственной сферы, что особенно актуально в контексте повышенной турбулентности социально-экономической среды в современности. Такая подвижность внешней среды является значимым провоцирующим фактором кризисных ситуаций, с особой легкостью и спонтанностью способных поразить недостаточно сильную компанию в стремительно меняющейся бизнес-среде и требующих нетривиальных изменений в рыночной деятельности. Кроме того, само стремление к нововведениям можно считать одной из движущих сил конкуренции, поскольку повышение качества как продукции, так и деятельности самого предприятия определяется применением современных технологий производства и управления. Понимание того, каков механизм применения инноваций в условиях турбулентности бизнес-среды, может служить ключом к принятию эффективных решений в бизнесе, и, кроме того, к пониманию, по каким законам развивается наукоемкая экономика в современности, при возрастании числа и скорости изменения факторов влияния. Модель рыночного вызова описывает инновационный процесс, инициированный сформировавшимся спросом на рынке: исходной точкой является уже существующая потребность в инновационном продукте. Напротив, альтернативная ей модель технологического толчка демонстрирует ситуацию, когда полученные научно-технические результаты формируют потенциальное рыночное предложение, нуждающееся в спросе. В соответствии с этими двумя различными сценариями развития инновационного процесса, в рамках управления технологиями формулируются различные задачи. Так, модель технологического толчка отсылает к маркетинговым решениям, которые позволят определить аудиторию, чьим потребностям способно ответить новое научно-техническое решение, и внедрить ее на рынок. Таким образом «достраиваются» конечные этапы инновационного процесса, на которых решающую роль играет удачно выбранный сегмент потребительского рынка, готовый к восприятию новой продукции. Ключевым инструментом здесь можно назвать маркетинговое исследование, на основании которого принимается решение о параметрах коммерциализации разработки.

В ситуации рыночного вызова основные действия инновационного процесса относятся к начальной стадии процесса – взаимодействию компаний, выводящих технологический продукт на рынок, и научно-исследовательских центров. В данном случае для получения информации о возможности своевременного ответа на возникающий спрос используются данные технологического прогнозирования и технологического аудита. Значение приобретают отлаженная система обработки информации, хорошо структурированная база данных в наличии, способная вовремя предоставить сведения о необходимых патентах и разработках. Наличие внутренней лаборатории или исследовательского центра либо развитые партнерские отношения внешними исследовательскими структурами способствуют успеху внедрения инноваций по модели рыночного вызова. Непрерывный мониторинг потребительской среды также становится важным инструментом прогнозирования в технологическом менеджменте, поскольку оперативность реагирования на изменения спроса является значимым фактором для успеха компании на рынке.

В настоящее время технологический менеджмент, как самостоятельная отрасль знания, находит себе оформление в ряде образовательных программ ведущих высших образовательных учреждений США и Европы; в России подобные программы также получают постепенное распространение.

Что касается зарубежных программ, то так называемые MOT-programs, или Management of Technology programs (программы менеджмента технологий) получили повсеместное распространение в ряде вузов, в том числе ведущих, таких как Polytechnic Institute of New York University, University of Washington (Foster School of Business), Stevens Institute of Technology, Herzing University и др.

В России программы MBA по специальности «Технологический менеджмент» на данный момент не получили столь же широкого распространения и не достигли такого же уровня востребованности. Среди высших учебных заведений, предлагающих программы MBA по управлению технологиями в России, можно указать МИРЭА, АНХ при Правительстве РФ, ряд технологических университетов и институтов. В общем случае, программами предполагается, что ключевые компетенции выпускников основываются на таких концепциях менеджмента, как управление изменениями (Change Management) и управление знаниями (Knowledge Management), что, к сожалению, охватывает лишь небольшую часть технологического менеджмента. Отсутствие в России четких понятий «инновационное предприятие», «технологический менеджмент» и других связанных с инновациями явлений. Так, одной из пер-

вых (и немногих) в Санкт-Петербурге утверждена постановлением городского Правительства методика отнесения организаций к инновационному типу (при отсутствии на федеральном уровне законодательно закрепленных понятий «инновации», «инновационной деятельности» и, как таковых, критериев инновационности). Данным постановлением предлагаются такие количественные критерии, как: доля расходов на НИОКР в общем объеме расходов; доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции; индекс доходности инновационной деятельности; а также качественные критерии: преобладание в организации технологических инноваций (продуктовых или процессных) по сравнению с организационными и маркетинговыми инновациями; осуществление организацией разработки объектов интеллектуальной собственности и реализация их с долей инновационной продукции не менее 50% от общего объема реализованной компанией продукции либо внедрение организацией приобретенных объектов интеллектуальной собственности. Показатели инновационной активности корректируются в связи с отраслевой принадлежностью предприятия. Оценка уровня инновационной активности организации производится через предоставление необходимых сведений о ее деятельности за три последних года. Организации, соответствующие, согласно методике, критериям инновационности, заносятся в реестр инновационных компаний Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ) Санкт-Петербурга²⁷. Сами критерии опубликованы на сайте «Инновационный Санкт-Петербург»²⁸, созданном КЭРППиТ.

Глава РСПП А. Шохин предлагал в качестве оснований отнесения компаний к инновационным, среди прочего, приобретение компаний лицензий на использование изобретений и промышленных технологий, затраты на подготовку персонала, обусловленные внедрением технологических инноваций. Причем положительный эффект, а, следовательно, и ключевой мотив введения общепринятых критериев инновационности президент РСПП видит, прежде всего, в «минимизации бюрократической технологии»²⁹. В феврале 2012 г. Правительство РФ приняло постановление «Об утверждении порядка отнесения ак-

²⁷ Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2009.

²⁸ Реестр инновационных компаний, подтвердивших инновационность по методике КЭРППиТ. Информационный портал «Инновационный Санкт-Петербург», URL: http://www.spbinno.ru/innovacionnaya_politika/investoram/reestr_innovacionnyh_predpriyatij.

²⁹ РСПП предлагает определить критерии инновационности. 2010. Информационное агентство Финмаркет, Группа Интерфакс. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1495585>.

ций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики»³⁰. Данное Постановление косвенно определяет статус инновационной компании, которая признается таковой в том случае, когда акции российских компаний, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, «допущены к торгам в специализированном секторе фондовой биржи, предназначенном для размещения и обращения ценных бумаг инновационных компаний», либо когда эти акции «выделены в установленном фондовой биржей порядке в структуре списка ценных бумаг, допущенных к торгам на фондовой бирже в качестве акций высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики». Это позволит публичным инновационным компаниям реализовать ряд налоговых льгот.

Значимость управления технологиями для инновационных предприятий характеризуется не только требованиями конкурентоспособности и технологической современности предприятий, но также и общими тенденциями в государственной экономической политике России. Своего рода политическим манифестом ключевых направлений развития экономики в России стала «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»³¹, излагающая концепцию приоритетности ответа на вызовы инновационного развития мировой экономики, одним из ключевых среди которых названа борьба за высококвалифицированные кадры и коммерциализируемые знания, технологии и компетенции. Построение инновационной экономики становится необходимым условием сохранения и развития научного потенциала и возможности достижения в будущем глобального лидерства по ключевым технологическим направлениям, а значит, обеспечения достижения целей и задач долгосрочного развития.

Выводы. Под влиянием научно-технического прогресса на науки управления возникла дисциплина технологический менеджмент, который призван решать специфические задачи, наличие которых обусловлено особенностями технологий как организационного ресурса: интеграция применяемых технологий в стратегию организации, их согласование со стратегическими целями; количественное и качествен-

³⁰ Постановление Правительства РФ от 22 февраля 2012 г. № 156 «Об утверждении Правил отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики».

³¹ Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

ное оценивание технологий; быстрое, эффективное и результативное внедрение технологий и отказ от них; сокращение времени разработки новой продукции; особенности внутреннего управления технологиями на предприятии; обеспечение налаженной коммуникационной связи и взаимодействия меж технологами и менеджерами (технологический менеджмент оценивается как связующее организационное звено меж управленческим и технологическим персоналом); управление комплексными, мультидисциплинарными и межорганизационными проектами. Ускорение темпов роста производительности труда, в том числе и в сфере управления, в значительной степени определяется уровнем развития науки и степенью использования ее достижений непосредственно на производстве. Одним из основных факторов влияния научно-технического прогресса на все сферы деятельности человека является широкое использование новых информационных технологий. Под влиянием новых информационных технологий происходят коренные изменения в технологии управления, например: автоматизируются процессы обоснования и принятия решений, организация их выполнения, повышается квалификация и профессионализм специалистов, занятых в сфере управления. Современные информационные технологии на базе персональных компьютеров и развитых средств коммуникации включают самые разнообразные аспекты – от обеспечения простых функций служебной переписки до системного анализа и поддержки сложных задач принятия решения.

Современные теоретические подходы к анализу инновационной конкуренции показывают равноправную роль в будущем успехе инновационной стратегии фирмы как окружающей экономической среды и структуры рынка, так и особенностей организации управления компанией, в частности, управления ее инновационной сферой.

Используемые источники

1. Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика. Тесты. – М.: Издательство: Дело и Сервис, 2005. – С. 96.
2. Зарецкий А. Д. Технологический менеджмент в системе развития человеческого капитала // Экономика: теория и практика. – 2013. – № 3 (31). – С. 011–016.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. О.И. Медведь. – М.: Вильямс, 2012. – 672 с.
4. Нарезнева О.В., Глушенко М.Е. Генезис менеджмента как зеркало социально-экономического и технологического прогресса//Омский научный вестник. – 2011. – № 3-98. – С. 72–76.

5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. – М.: Айрис-Пресс. 2008. – С. 375.
6. Розанова М.Н., Чепель А.А. Современные подходы к исследованию инновационной конкуренции и инновационный менеджмент в России// TERRA ECONOMICUS. – 2012. –Том 10. – № 1. – С. 53.
7. Савин К.Н., Нижегородов Е.В. Национальная инновационная система как основа экономики качества жизни//Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11-1. – С. 233–236.
8. Трифилова А.А. «Открытые инновации» – парадигма современного инновационного менеджмента // Инновации. – 2008. – № 1. – С. 73–77.
9. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
10. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2009.
11. Реестр инновационных компаний, подтвердивших инновационность по методике КЭРППиТ. Информационный портал «Инновационный Санкт–Петербург», URL: http://www.spbinno.ru/innovacionnaya_politika/investoram/reestr_innovacionnyh_predpriyatij.
12. РСПП предлагает определить критерии инновационности. 2010. Информационное агентство Финмаркет, Группа Интерфакс. URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1495585>.
13. Постановление Правительства РФ от 22 февраля 2012 г. № 156 «Об утверждении Правил отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики».
14. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
15. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 9. – P. 370–373.
16. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 17, № 10. – P. 1434–1437.
17. Parfenova M.J., Babishin V.D., Yurkevich E.V., Sekerin V.D., Dudin M.N., Methodology making management decisions based on a modified Ramsey model // Asian Social Science. – 2014. – Vol. 10, №17. – P. 292–301.

Какатунова Т. В.

*доктор экономических наук, доцент, профессор,
Национальный исследовательский университет «МЭИ»,
филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Морозов А. А.

*кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
филиал (г. Смоленск)
e-mail: morozow_a@list.ru*

Комплексная система отбора инновационных идей в регионе

Определены основные виды инновационных идей в региональной инновационной системе. Рассмотрена роль виртуального технопарка и других виртуальных элементов инновационной инфраструктуры региона в реализации процедуры отбора инновационных идей. Управление процессами отбора инновационных идей позволит повысить результативность инновационных процессов в регионе.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура, виртуальный технопарк, региональная инновационная система.*

Kakatonova T. V.

*Doctor of Science (Economics), associate professor, professor,
the Branch of National Research University
«Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Morozov A.A.

*PhD (Economics), Senior Lecturer, Smolensk branch
of the Financial University under the Government of the Russian Federation*

Integrated system for the selection of innovative ideas in the region

The main types of innovative ideas in the regional innovation system are defined. The role of virtual technopark and other virtual elements of the innovation infrastructure in the region in realization of procedures for the selection of innovative ideas is considered. Managing the process of selection of innovative ideas will improve the effectiveness of innovation processes in the region.

Keywords: *innovative infrastructure, virtual technology park, regional innovation system.*

В настоящее время инновационные технологии и разработки могут стать одним из эффективных инструментов обеспечения интенсивного

роста всех составляющих социально-экономической среды региона. Однако первоначально значительная часть инновационных идей, генерируемых разработчиками в регионе, характеризуется разной степенью готовности к коммерциализации¹. В связи с этим необходима реализация комплексного подхода к управлению отбором инновационных идей в регионе для коммерциализации, что позволит повысить результативность инновационной деятельности на региональном уровне и исключит потерю перспективных инновационных идей, технологий и разработок. При этом ключевая роль в процессе отбора инновационных идей с целью внедрения, а также организации в случае необходимости их доработки может принадлежать организациям региональной инновационной инфраструктуры. Отметим, что в условиях распространения информационно-коммуникационных технологий во всех сферах жизни общества возрастает роль виртуальных элементов инновационной инфраструктуры, представляющих собой типы организационно-экономических структур, непосредственно обеспечивающих условия реализации инновационных процессов посредством переноса их в виртуальное пространство с целью экономии ресурсов, ускорения реализации отдельных этапов разработки и внедрения инноваций за счет использования современных информационных технологий². К числу данных виртуальных элементов можно отнести виртуальный технопарк, социальные сети индивидуальных разработчиков инноваций, системы электронного бизнеса, виртуальное сообщество, виртуальный конференц-центр, локальные, региональные и глобальные вычислительные сети, тематические порталы и электронные базы данных, а также обучающие электронные центры и другие. В качестве ключевого элемента инновационной инфраструктуры виртуального типа можно рассматривать виртуальный технопарк, одной из основных функций которого, как структуры, ориентированной на обеспечение эффективного взаимодействия и координации действий участников инновационного процесса, может стать поиск инновационных идей, их отбор, перераспределение и содействие коммерциализации. Очевидно, что далеко не все инновационные идеи, генерируемые разработчиками, могут быть сразу реализованы ввиду разной степени их готовности и соответствия потребностям потенциальных потребителей.

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. – 2009. – № 3. – С. 60–63.

² Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. – 2008. – № 2. – С. 118–120.

Можно выделить следующие виды инновационных идей, циркулирующих в региональной инновационной среде: инновационные идеи, готовые к коммерциализации, но требующие разработки инновационного проекта для привлечения инвесторов; инновационные идеи, представленные в виде инновационного проекта; «сырые» инновационные идеи, требующие доработки при появлении новых знаний у специалистов — генераторов, полученных в рамках соответствующих программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации; «открытые инновации», как инновационные идеи во внешней среде, характеризующиеся разным уровнем доступа (идеи, которые могут быть заимствованы и использованы без нарушения авторских прав, а также идеи, использование которых возможно на основе приобретения патентов или лицензий при малых инвестициях); отложенные инновационные идеи, которые не могут быть коммерциализованы в настоящее время из-за отсутствия необходимых ресурсов у предприятий региона, а также при низком уровне их рыночной востребованности.

В ходе своей деятельности технопарк, осуществляя отбор инноваций, может отсеивать идеи, не пригодные для реализации в данный момент (рисунок 1). При этом возможна концентрация подобных идей в рамках регионального банка инновационных идей на базе виртуального технопарка, что позволит их сохранить и в случае необходимости оперативно включить в региональный инновационный процесс.

Целесообразно обеспечить открытый доступ с помощью информационных технологий к указанному банку инновационных идей, организованному в виде соответствующей электронной базы данных. Отбор или «фильтрация» инновационных идей, находящихся в инновационном пространстве региона, может быть осуществлен на основе следующих критериев: степень готовности инновационных идей к коммерциализации; степень соответствия конечной инновационной разработки (технологии) требованиям потребителей; наличие предприятий и инвесторов в регионе, способных и заинтересованных в реализации рассматриваемых идей; наличие прогнозируемого обоснованного положительного эффекта для региональной социально-экономической среды. Технопарк может передать идею для коммерциализации существующему предприятию, либо создать новое малое предприятие для запуска инновационного производства, в том числе на базе виртуального инкубатора. Как правило, малые инновационные предприятия создаются для запуска в производство инновационной разработки, проект коммерциализации которой характеризуется высокой степенью риска и потребует значительной перестройки бизнес-процессов крупного предприятия и

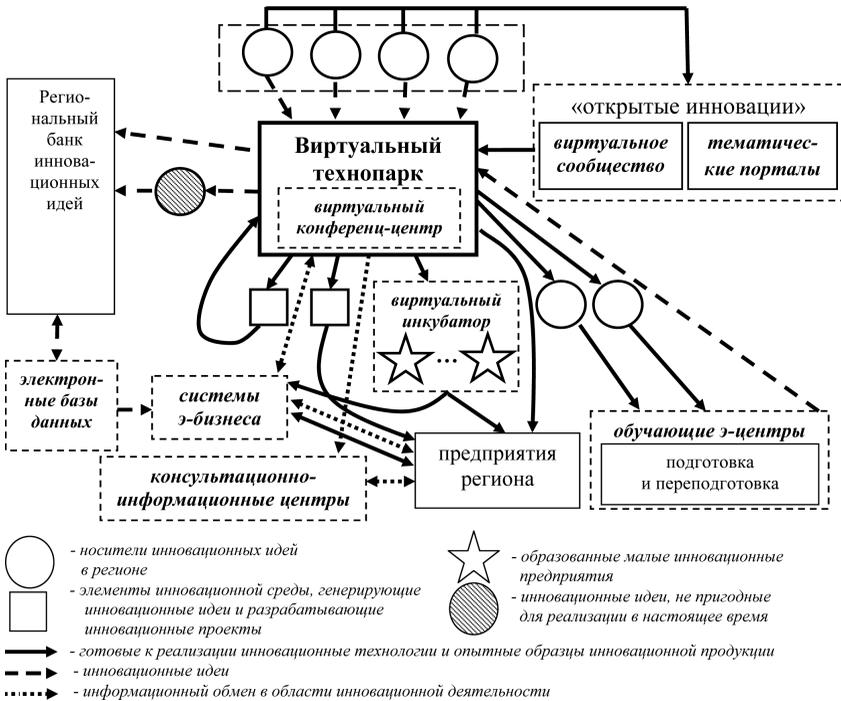


Рисунок 1. Виртуальный технопарк как ключевой элемент системы отбора инновационных идей в регионе

соответствующих инвестиций. В случае успешной реализации инновации в рамках малого предприятия, масштабы инновационного производства могут быть увеличены.

В ходе фильтрации инновационных идей с учетом реальных региональных инновационных ресурсов, сотрудники технопарка могут самостоятельно, либо с привлечением сторонних специалистов, осуществлять доработку некоторых из них с целью обеспечения большего полезного эффекта от их реализации для региональной экономики. Так, разработчики могут обратиться за консультационной поддержкой как в специализированные консультационно-информационные центры на базе технопарка, так и воспользоваться экспертным мнением отдельных специалистов с помощью виртуального конференц-центра. Кроме того, с помощью сотрудников виртуального технопарка генераторы получают возможность доработать инновационные идеи до уровня инновационных проектов, что позволит расширить возможности для привлече-

ния инвесторов, а также партнеров по коммерциализации новшеств. Для обеспечения баланса инновационных идей на уровне региона технопарк может привлекать так называемые «открытые инновации».

В случае выявления потенциальных разработчиков новшеств, чьи идеи характеризуются разной степенью готовности, либо соответствия потребностям потребителей, данные субъекты могут быть направлены на дополнительное обучение, как в сфере инновационного менеджмента, так и в рамках конкретной предметной области. Навыки и знания, полученные инноваторами при прохождении отобранных в соответствии с их уровнем профессиональной подготовки учебных программ, позволят им осуществить доработку инноваций до уровня готовых к коммерциализации образцов инновационной продукции или отработанных технологий, а также оформить обоснованные инновационные проекты.

В целом виртуальный технопарк, обеспечивая реализацию комплексного подхода к отбору инновационных идей для внедрения с привлечением иных элементов инновационной инфраструктуры, а также управлению процессами доработки некоторых из них, позволит повысить эффективность региональной инновационной деятельности.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. — 2009. — № 3. — С. 60–63.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. — 2008. — № 2. — С. 118–120.

Русавская А. В.

*доктор экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

Гладков И. В.

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

Исследование факторов, определяющих финансовую устойчивость предприятий

В российской практике важен учет всех факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость предприятий, их анализ, прогноз, с учетом антикризисных мероприятий, осуществляемых в экономике нашей страны. Процесс гибкого реагирования на изменяющиеся факторы внутренней и внешней среды путем, в том числе, использования экспертной системы является важнейшим элементом исследования финансовой устойчивости предприятий с целью ее укрепления.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, факторы, банкротство, неисполненные сделки, нереализованные и реализованные активы.*

Rusavskaya A. V.

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

Gladkov I. V.

PhD (Economics), competitor of Russian academy of entrepreneurship

Research of the factors defining financial stability of the enterprises

In the Russian practice the accounting of all factors having impact on financial stability of the enterprises, their analysis, the forecast taking into account the anti-recessionary actions which are carried out in economy of our country is important. Process of flexible response to the changing factors internal and environment in the way, including, uses of expert system is the most important element of research of financial stability of the enterprises for the purpose of its strengthening.

Keywords: *financial stability, factors, bankruptcy, not executed transactions, the unrealized and realized assets.*

Укрепление финансовой устойчивости предприятий является наиболее эффективной формой преодоления кризисных явлений, происходящих в промышленности России. Это требует системного подхода

к учету внутренних и внешних факторов, позволяющих выявить основные финансовые риски текущей деятельности и обеспечить непрерывность успешной финансовой деятельности в сложившихся экономических условиях.

Исследуем обобщенные данные по неисполненным сделкам с активами ОАО «Газпром» за период 2008–2010 гг. (таб.1).

Таблица 1

Обобщенные результаты по неисполненным сделкам с непрофильными активами ОАО «Газпром» за период 2008-2010гг. *

Наименование организации, представляющей непрофильный актив	Причина послужившая отмене решения о реализации актива	Профиль основного бизнеса	Доля участия ОАО «Газпром»
ОАО Газпромбанк	Нестабильная ситуация на финансовых рынках	Банковский бизнес	41,73%
ОАО «Орфин»	Небольшая доля акций, выставленных на реализацию – наличие инвестиционного риска для покупателя	Торговые операции на рынке промышленных товаров и продукции	33,7%
ОАО «Центргазпластик»	Снижение деловой активности на строительном рынке, отсутствие реальных покупателей	Строительная отрасль	100%
ОАО «Центргаз»	Отсутствие согласования со стороны Правительства РФ	Строительная отрасль	99,99%
ЗАО ТД «Русь-газ»	Банкротство предприятия	Торговая деятельность	100%
ДОО «Спецгазавотранс» ОАО «Газпром»	Отсутствие согласования со стороны Правительства РФ	Транспортная компания	51%
ЗАО «СИБЭС»	Отсутствие заинтересованности в приобретении актива со стороны потенциальных покупателей (миноритарным акционером выступает нерезидент)	Производство электродного оборудования	83,7%
ООО «ВТГСМ»	Отсутствие заинтересованности в приобретении актива по причине плохого финансового положения компании	Производство строительных материалов, транспортные перевозки	99,9953%
ОАО «Газмаш»	Ожидаемое повышение стоимости актива в связи с необходимостью увеличения ее производственной мощности	Производство газоаппаратного оборудования	-
ООО «Сургутстройгаз»	Банкротство предприятия	Производство строительных материалов, выполнение строительных работ	100%
ООО «Мобиль»	Временная реструктуризация актива	Производство бетонных и железобетонных изделий	100%

* Отчет об исполнении сделок ОАО «Газпром» за период 2008–2011 гг. [www.gazprom.ru].

Анализ сделок по нереализованным активам позволил установить, что в общем объеме 18% сделок было приостановлено в связи с банкротством предприятий, 28% – по причине отсутствия интереса покупателя, 18% – по причине отсутствия согласования со стороны Правительства РФ в соответствии с действующим законодательством, 18%

составили сделки, приостановленные в связи с наличием инвестиционных и финансовых рисков на рынке, и еще 18% составили сделки осуществление которых было приостановлено в связи с необходимостью реструктуризации актива и ожидаемым повышением рыночной стоимости. С нашей точки зрения, основная причина такого результата — отсутствие эффективного мониторинга за состоянием активов, находящихся на балансе Газпром. Мониторинг должен в себя включать: периодическую оценку финансового состояния предприятия на предмет динамики рыночной стоимости актива, в данном случае такую оценку необходимо проводить с привлечением оценочных компаний, а также компаний, осуществляющих финансовый аудит.

Как показали результаты анализа деятельности крупнейшей нефтегазовой компании России, существующие проблемы Газпрома в большинстве своем связаны с необходимостью реструктуризации и интеграции существующей стратегии в связи с большим количеством непрофильных активов. Данная проблема сегодня характерна для большинства вертикально-интегрированных промышленных компаний России, деятельность которых сконцентрирована в нефтегазовом секторе, с высокой долей участия государства в акционерном капитале.

Во-первых, активы, подлежащие отчуждению, должны быть оценены исходя из справедливой (рыночной) стоимости, и здесь, вероятнее всего, возможен риск их недооценки либо использование заведомо недостоверной информации.

Во-вторых, не менее существенным риском может являться риск недостижения целевых значений операционной эффективности. Операционные модели большинства компаний нефтегазового комплекса остаются негибкими из-за высокого уровня вертикальной интеграции или зависимости от монопольных поставщиков. При отчуждении актива существует вероятность снижения эффективности и гибкости в операционной деятельности.

В-третьих, процесс отчуждения активов может существенно снизить их рыночную стоимость, что, безусловно, повлияет на возможность дальнейшей капитализации компании и ее финансовой устойчивости.

В-четвертых, процессы преднамеренного банкротства в крупных вертикально-интегрированных комплексах не такое уж редкое явление, обусловленное, прежде всего, возможностью максимального снижения рыночной стоимости актива с учетом его последующей перепродажи или реализации на открытых торгах.

В связи с чем полагаем, что для цели предотвращения преднамеренного банкротства необходима диагностика деятельности компании,

которая будет в себя включать комплексное обследование всех финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих основную деятельность. В связи с чем полагаем, что основные концептуальные моменты полезны в рамках создания ее методологической основы.

Отметим лишь, что информационная основа для диагностики банкротства должна включать в себя перечень основных финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих как показатели финансовой устойчивости компании, так и показатели, характеризующие качество менеджмента, технологии, рыночную позицию и пр., связанные с возможным банкротством или несостоятельностью компании. Перечисленные нами факторы касаются не только деятельности самой компании, но и ее дочерних организаций, а также компаний, квалифицируемых в финансовой отчетности с точки зрения непрофильного бизнеса, что характерно для крупных вертикально-интегрированных промышленных компаний России.

Таким образом, диагностика банкротства будет включать в себя ряд следующих ключевых факторов и процедур:

- идентификация и классификация имеющихся активов компании (по группам — материальные активы и финансовые вклады, производственные и непроизводственные активы, активы в эксплуатации и незавершенное строительство);
- предварительная оценка перспективности активов, проведение анализа внешней среды, предварительного анализа круга лиц, имеющих потенциальный интерес к деятельности компании, анализ уровня монополизации, диверсификации, возможности, экономической эффективности объекта в текущем состоянии и в результате его развития;
- проведение анализа бизнес-риска, включая показатели доли рынка, качества менеджмента, технологий и пр.;
- проведение финансового анализа и анализа финансовых рисков;
- определение потребности в капиталовложениях для определения достижения предельной стоимости с учетом ограничений по финансированию;
- выстраивание механизма возможных форм улучшения использования основных и непрофильных активов, а также связанных с этим рисков;
- просчет вероятных вариантов экономического развития;
- оценка стратегии управления бизнесом по разработанным ключевым показателям, определение приоритетности запланиро-

ванных мероприятий в комплексе работ по финансовому оздоровлению и проведение сравнительных расчетов вероятного экономического эффекта.

Следует также отметить, что для анализа внешней среды необходимо осуществить тактическое и стратегическое маркетинговое планирование. При этом анализ ценообразующих факторов бизнес-единиц необходимо проводить в рамках диагностики с целью выработки или выявления тех или иных способов достижения стратегических целей компании и целей роста стоимости соответствующих бизнес-единиц.

Считаем, что наиболее целесообразно для управления факторами бизнес-единицы сравнивать показатель деятельности со средним показателем по отрасли и региону. А для анализа конкурентной силы и стратегической деятельности бизнес-единицы целесообразно использовать эллипсы, диаметры которых следует определять отклонениями индикаторов бизнес-единицы от индикаторов конкурентов, отложенным по соответствующим осям «Конкурентная сила» и «Стратегическая деятельность».

Также не менее важными для исследования финансовой устойчивости предприятия будут являться инвентаризация и группировка активов по следующим группам: материальные, финансовые и нематериальные. И только с учетом этого следует определять на основании конкурентного анализа варианты использования активов/финансовых вложений, круг лиц, заинтересованных в приобретении активов/финансовых вложений. А для окончательного анализа уровня монополизации, необходимо использовать коэффициент Хершиндаля ¹.

Целесообразным также считаем исследование количества и типов потребителей бизнес-единицы, расчета риска потери клиентуры методом концентрации, путем анализа совокупности коэффициентов концентрации, используемых для определения степени монополизации рынка.

При анализе экономической эффективности использования активов следует определять соотношение затрат на управление по каждому классу активов (например, значимые не ключевые процессы; незначимые не ключевые процессы; значимые ключевые процессы). С учетом чего конкурентная позиция бизнес-единицы анализируется с использованием балльных оценок по ключевым факторам успеха. Более того, следует взвешивать оценки таких факторов для бизнес-еди-

¹ Прим. автора. Коэффициент Хершиндаля – Хиршмана рассчитывается как сумма квадратов долей на рынке (в процентах) всех игроков.

ницы и ее конкурентов. Например, ситуационный анализ можно провести в следующей последовательности: оценить, насколько хорошо работает существующая стратегия; провести SWOT-анализ; провести оценку стоимостной позиции компании относительно конкурентов; определить стратегические подходы и проблемы.

При затратном подходе для расчета показателей целесообразно их разделять на ценообразующие, натуральные (функциональные, технические, объемные характеристики и пр.) и показатели актива, в доходном подходе — это финансовые показатели, в сравнительном подходе — агрегированные натурально-финансовые показатели. Наряду с указанными аналитическими процедурами, крайне важным аспектом диагностики при определении уровня рентабельности на инвестиционный капитал является анализ операционной структуры бизнеса промышленной компании. С нашей точки зрения, анализ соотношения отдельных составляющих структуры производственной компании позволяет в дальнейшем провести и ее сегментирование с точки зрения отраслевой специфики, а также трансформировать полученные данные на основе отчетности.

Однако структурированные нами направления бизнеса промышленной компании (рис. 1) позволяют не только сегментировать бизнес, но и выявить наиболее рентабельные или нерентабельные активы компании, которые могут являться причиной снижения финансовой устойчивости компании или даже ее банкротства. С другой стороны, детализированный анализ портфеля активов является основным индикатором для оптимизации операционной эффективности, позволяющей улучшить показатели реализации продукции и снизить производственные издержки.

Приведенная схемы операционной структуры бизнеса позволяет судить о процессе диверсификации активов для получения информации о их реальной (справедливой) стоимости и скорректировать общий финансовый результат от основной производственной деятельности.

Каждое из этих направлений соответствует определенной модели антикризисного управления: финансовой или стратегической. С позиции финансового управления непрофильными являются виды бизнеса, не удовлетворяющие критерию рентабельности инвестированного капитала, а для стратегического управления — не соответствующие базовой компетенции и синергетическому ядру.

Мы провели обобщение основных факторов, влияющих на диагностику банкротства промышленных предприятий с учетом основных проблем в их развитии, показав возможности использования аналити-

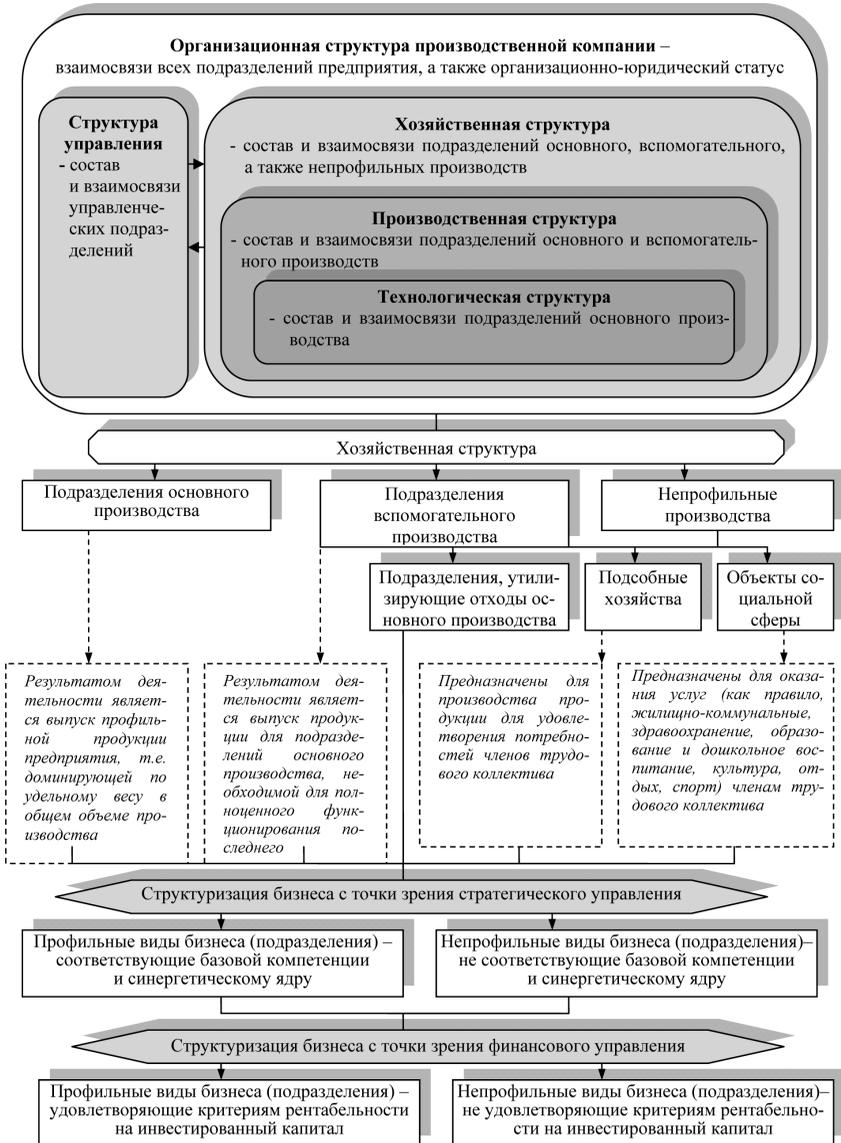


Рис. 1. Структура производственной компании с учетом дифференцирования основных и непрофильных направлений деятельности [авторская разработка]

ческого и управленческого инструментария в антикризисном менеджменте, для последующей финансовой группировки активов и управления консолидированным портфелем.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

Процесс отраслевого сегментирования оказывает существенное влияние на формирование рейтинга промышленных компаний. Ключевая задача сегментирования отчетности для отраслевого рейтинга заключается в возможности прогнозирования банкротства компании с учетом выявления основных факторов несостоятельности предприятий. Кроме того, практика сегментирования отчетности позволяет использовать данные по суммарной выручке всех направлений бизнеса, сопоставив с общим показателем компании, суммарной величиной прибыли или убытка в зависимости от финансового результата, сравнив с аналогичными показателями до налогообложения, суммарной величиной активов в сравнении с общей величиной активов компании. Указанная информация поможет скорректировать прогноз будущей деятельности компании, а также наметить направления антикризисного управления.

С целью предотвращения преднамеренного банкротства необходима диагностика деятельности компании, которая включает комплексное обследование всех финансовых и нефинансовых индикаторов, характеризующих основную деятельность. Для разработки финансовых показателей их целесообразно разделять по затратному подходу, доходному и сравнительному. Наряду с указанными факторами, крайне важным для укрепления финансовой устойчивости предприятий является определение уровня рентабельности инвестиционного капитала и анализ операционной структуры бизнеса промышленного предприятия в антикризисных условиях.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 224-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ от 02.08.2010 № 31, ст. 4193.
2. Указ Президента РФ от 25.12.2008 № 1847 (ред. от 21.05.2012) «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии».
3. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160-н «О введении в действие международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» (ред. от 18.07.2012).

4. Погосова (Фролова) А.С. Инсайдерская и служебная информация: соотношение понятий // Информационное право. – 2010. – № 4. – С. 20–22.
5. Подольный Н.А. Манипуляции на рынке ценных бумаг: особенности состава преступления // Российская юстиция. – 2013. – № 3. – С. 28–30.
6. Репкина О. Б., Коновалова Д. О. Инструментарий антикризисного регулирования в оценке финансовой устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2015 г. – XXV. – С. 344–351.
7. Caudill Steven B., «Fraud Detection Using a Multinomial Logit Model with Missing Information» // The Journal of Risk and Insurance. – December 2005. – Vol. 72, № 4. – PP. 539–550.

Сердюкова Е. В.

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

Сердюков В. А.

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

Перспективы выхода из кризиса экономики России

Рассмотрены вопросы, ограничивающие возможности выхода экономики России из кризиса, а также ее модернизации, и обсуждаются некоторые подходы к решению выявленных проблем.

Ключевые слова: *кризис экономики, налоги, конкурентные преимущества, доходы, конституция, антикризисный план.*

Serdyukova E. V.

*the Assistant professor of the department «Finance, credit and insurance»,
Russian academy of entrepreneurship*

Serdyukov V. A.

*PhD (Technics), assistant professor,
professor of the department «Financial management»,
Financial university under the Government RF,
e-mail: serdvlad@mail.ru*

Prospects of the output from crisis of the economy to Russia

The Considered questions, limiting possibility of the leaving the economy to Russia from crisis, as well as her (its) modernizations, and are discussed some approaches to decision of the revealed problems.

Keywords: *the crisis of the economy, tax, competitive advantage, incoms, constitution, антикризисный план.*

Глобализация мировой экономики, обострение торговых отношений в борьбе за рынки сбыта в рамках ВТО, санкции Запада, недостаточно продуманная внутренняя экономическая политика поставили перед национальной экономикой проблему выживания, сохранения экономической безопасности и возможности дальнейшего динамического развития России. Чтобы ответить на вопрос: могут ли быть выполнены Антикризисный план Правительства 2015 года, прошлые пла-

ны Правительства по инновационному развитию в соответствии с утвержденной «Стратегией-2020¹» и «Сценарными условиями долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года²» нужно на основании системного подхода определиться, в каком состоянии в сравнении с другими экономиками мира находится экономика России в настоящее время, какие существуют у нее конкурентные преимущества, есть ли ограничения по развитию, и какой цели в конечном итоге нужно достигнуть.

Руководители нашего государства неоднократно ставили перед экспертами и общественностью глобальную задачу – найти национальную идею России, то есть цель существования страны, чтобы консолидировать население на достижение указанной цели. Но ведь эта цель должна быть сформулирована в главном документе любой страны, в ее Конституции. Это понимали еще в 18 веке создатели Конституции США, но этого так и не поняли наши руководители.

В преамбуле к Конституции США³ [2, с. 3] говорится: «Мы, народ Соединенных Штатов, дабы образовать более совершенный Союз, установить правосудие, гарантировать внутреннее спокойствие, обеспечить совместную оборону, содействовать всеобщему благоденствию и закрепить блага свободы за нами и потомками нашими, торжественно провозглашаем и устанавливаем настоящую Конституцию для Соединенных Штатов Америки».

Если проанализировать приведенную фразу, то видно, что эта цель многокритериальная и направленная в будущее, то есть она в принципе сама подлежит развитию. Она может с развитием общества и изменением социальных ценностей получать новое звучание и новое смысловое значение, но при этом сама цель не изменяется. Общество и экономика США могут развиваться, видоизменяться, но цель останется прежней – правосудие, внутреннее спокойствие, внешняя независимость, всеобщее благоденствие населения и блага свободы как для ныне живущих, так и для потомков. Анализируя действия правительства США как в прежние времена так и в настоящее время видно, что оно в принципе всегда стремилось выполнять поставленные перед ними задачи по достижению главной цели. Это и обеспечило текущее доми-

¹ Кузьминов: Новая социальная политика и развитие инфраструктуры должны стать главными инструментами роста // Аргументы недели. – 01.09.2011. – № 34.

² Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития российской Федерации до 2030 года. Минэкономразвития России, Москва, апрель, 2012.

³ Конституция Соединенных Штатов Америки. – М.: ТОО Иван, 1993.

нирующее положение США в мире и стремление многих людей стать членом этой страны. Конституция США не меняется многие годы, в нее вносятся только поправки, она превратилась фактически в Библию для населения США.

В преамбуле к Конституции РФ⁴ [1, с. 3] вообще ни слова не сказано, зачем создано государство – Россия и какие цели в будущем оно будет преследовать и как и в каком направлении будет развиваться. Только в статье 7 п.1 Конституции [1, с. 6] говорится, что «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». То есть здесь дается констатация факта (настоящее время), что РФ – это социальное государство и никаких целей не ставится для развития страны в будущем⁵.

Не имея сформулированной глобальной цели развития государства на многие годы (фактически не имея идеологии существования России) руководителям страны регулярно приходится предлагать вызванные временем конъюнктурные цели, например, 4И Медведева⁶, «план» Путина и ряд других, которые, к сожалению, так и остались не выполненными.

После юридического оформления вступления России в ВТО правительство вспомнило о неконкурентоспособности нашего бизнеса, за исключением ресурсного, и в спешном порядке приняло решение о модернизации экономики страны. То есть, глобальной цели модернизации нет, есть локальные сиюминутные цели по временному спасению ряда отраслей экономики.

Какими же конкурентными преимуществами обладает наша экономика? Выделяют преимущества низкого порядка, к которым относятся дешевые рабочая сила, ресурсы, энергия и ряд других видов. Эти преимущества относятся к низкому порядку по тому, что в зависимости от политической воли и конъюнктуры рынков может возникнуть ситуация, когда цена указанных ресурсов за короткий период может резко возрасти. Что и произошло в России в 90-е годы при переходе от социализма к капитализму. Кроме цены труда, все остальные цены на ресурсы по тре-

⁴ Конституция Российской Федерации. – М.: Юридическая литература, 1996.

⁵ Сердюков В.А. Модернизация налоговой системы залог модернизации экономики России. Труды XX Международной конференции. Проблемы управления безопасностью сложных систем. – М.: РАН, РГГУ, 2012.

⁶ Экономическая программа Дмитрия Медведева «Четыре «И» в четыре года» // Известия, 8 февраля 2008.

бованиям международных институтов были приближены к мировым. Следовательно, это преимущество для России было потеряно.

К преимуществам высокого порядка относят уникальные технологии, уникальную продукцию, высококвалифицированных специалистов и так далее. И эти преимущества, которые когда то были в стране, в настоящее время практически растрчены. Произошла примитивизация экономики, основу которой сейчас составляют в основном сырьевые отрасли. Экономика высоких технологий, высоких технологических переделов практически умирает. Как видим, конкурентных преимуществ у России нет. А жесткие ограничения по развитию есть?

Например, все крупные города Канады расположены вдоль границы с США, а граница проходит в диапазоне 45–49 градусов северной широты. В указанный диапазон в России попадают города Ростов (47 градусов северной широты) и другие расположенные на одной с ним широте или южнее. Москва – 55 градусов и 45 минут северной широты. Среднегодовая температура, например, в Ростове +9 градусов, в Торонто – +9,2 градуса, в Лондоне – +9,8, и даже в Осло – + 5,8, к тому же климат мягкий и разница между зимней и летней температурами составляет около 20 градусов (средняя зимняя – -5,8 а летняя +16,5). А, например, в Москве среднегодовая температура только – 5 градусов, а разброс максимальных и минимальных температур превышает 60 градусов. То есть практически, вся территория России находится в зоне с более суровым климатом, резко континентальным по сравнению с территориями наших реальных конкурентов. А это значит, что капитальные затраты связанные коммуникациями, строительством и эксплуатацией зданий и сооружений в России значительно выше, чем у конкурентов. Учитывая отсутствие у российского бизнеса конкурентных преимуществ и наличие дополнительных расходов, вызванных как климатическим фактором, так и расстояниями (расходы на перевозки), правительство должно было еще до вступления в ВТО озаботиться созданием условий для российских производителей нет худших, чем у конкурентов.

Рассмотрим эти условия: 1. Бизнесу нужны кредиты. Процентные ставки по краткосрочным кредитам в России колеблются от 15 до 25 процентов, в зависимости от рисков. Долгосрочные кредиты малому и среднему бизнесу практически отсутствуют. У конкурентов – ставки по краткосрочным кредитам в Европе около 3–7 процентов, в США – 3–6 процентов, Японии около 0. Таким образом, чтобы как то конкурировать с фирмами Запада, при прочих равных условиях (одинаковая инфраструктура, климат и т.д.) российский бизнес должен быть на 10–15 процентов прибыльнее, а это утопия.

2. Налогообложение – данная система в России выполняет не в полной мере присущие ей функции⁷ – социальную (распределительная), которая заключается в перераспределении общественных доходов между различными категориями граждан и передачей средств в пользу слабых и незащищенных слоев населения (способствуя росту спроса на внутреннем рынке); регулирующую. Последняя функция включает три компонента: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную. По отношению к отечественному бизнесу в основном выполняется дестимулирующая функция. Достаточно сказать, что только за первые 3 месяца 2013 года закрыли свой бизнес более 300 тысяч индивидуальных предпринимателей. В связи с увеличением налоговой нагрузки в 2015 году на малый и средний бизнесы можно предположить, что в 2015 году будет массовое банкротство или закрытие бизнеса. Это уже видно по г. Москве, где в массовом порядке закрываются мелкие магазины, небольшие рестораны и предприятия.

3. Инфраструктура или ее полное отсутствие. Например, отпуск электроэнергии из России в Китай обходится китайцам дешевле и электроэнергия в Китае производителям отпускается по тарифам более низким, чем в России. Стоимость подключения к источникам электроэнергии в России непомерно высока. Сеть дорог России мало развита по сравнению с Европой, Китаем и другими развитыми странами⁸.

4. Отсутствие внятной экономической политики. Во время кризиса все развитые страны идут на увеличение государственных расходов, особенно в сфере финансирования науки и образования. Понимая, что для выхода из кризиса потребуются новые идеи, знания. Мир вступает в новый – 6-й технологический передел, Россия же не сумела своевременно развить производство 5-го передела. Наличие внутреннего промышленного спроса привело в прошлом к тому, что выпуск наиболее прогрессивного оборудования: станков с числовым программным управлением в период с 1970 года по 1990 увеличилось в более чем 12 раз, а производство автоматических линий для машиностроения и металлообработки за тот же период выросло в 2 раза. Однако, с приходом в экономику частной собственности, когда главной целью деятельности стало получение наличных денег (не путать с прибылью), произошло падение производства станков с числовым программным управлением с 16741 штуки в

⁷ Сердюков В.А. Некоторые вопросы модернизации налоговой системы России // Аудит и финансовый анализ. – 2013 г. – № 3.

⁸ Сердюков В.А. Устойчивость и безопасность развития экономики России: Монография. – М.: ВГНА, 2011.

1990 году до 129 штук в 2010 году, то есть более чем в 100 раз, а автоматических линий за тот же период с 556 единиц до 0 в год (в статистической отчетности за 2013, 2014 годы проставлен прочерк по данной продукции)⁹. И это та стартовая площадка, с которой должна начать сегодня работать антикризисная программа в ответ на санкции Запада и развиваться индустриализация страны и модернизация экономики.

Падение производящих отраслей объясняется тем, что в период приватизации бизнес вкладывал деньги в отрасли ориентированные на экспорт, т.е. в добычу нефти, леса, производство металла. Эти отрасли при малом вложении труда и инвестиций давали и дают максимальную прибыль. Станкостроение относится к трудозатратным отраслям с низкой рентабельностью, поэтому оно не выгодно до настоящего времени бизнесу и в него не вкладываются в должном объеме частные инвестиции. В антикризисной программе Правительства фактически ничего не сказано о создании условий для развития станкостроения. А это основа для обеспечения индустриальной и экономической безопасности экономики России и ее независимости от санкций конкурентов, в том числе и в будущем.

5. Безответственность руководящего аппарата. Например, одной из приоритетных отраслей была названа Президентом отрасль авиостроения. Когда то в СССР выпускалось более 200 гражданских самолетов в год. После длительной стагнации отрасли в нее стали вкладывать деньги и подготовили производство к выпуску в 2013 году 15 самолетов, а выпустили только 2 и кто ответил за срыв поставок и это при том, что финансы были освоены в полном объеме.

Поэтому проблемы выполнения антикризисной программы 2015 года, а также инноваций, модернизации, диверсификации связаны, прежде всего, с проблемой деградации человеческого капитала. Бывший министр образования Фурсенко А.А. так сформулировал задачи подготовки кадров современной России «недостатком советской системы образования была попытка формировать человека-творца, а сейчас задача заключается в том, чтобы взрастить квалифицированного потребителя, способного квалифицированно пользоваться результатами творчества других». При таком подходе к системе образования решить задачи модернизации экономики невозможно.

Поэтому стартовой площадкой создания конкурентоспособной экономики является даже не деградация производства, а деградация

⁹ Сердюков В.А. Устойчивость и безопасность развития экономики России: Монография. – М.: ВГНА, 2011.

человеческого капитала. Нужно уходить от его примитивизации и создавать условия для увеличения человеческого капитала.

Чтобы заставить бизнес вкладывать деньги в сложные, высокотехнологичные и высокорисковые отрасли экономики нужно создать внутри страны условия, чтобы нельзя было получать прибыли легким путем и невозможно было вывести капитал за рубеж, например, ввести высокую пошлину на вывоз капитала.

Порочность системы принятия решений заложена уже в Конституции России. Статья 15 п.4 гласит «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом (России), то применяются правила международного договора¹⁰». Ни одна развитая страна мира не может допустить подобного вмешательства в свои дела. Поэтому любые движения Правительства РФ в рамках модернизации, диверсификации экономики России, если они могут нанести даже потенциальный ущерб иностранному бизнесу, будут рассматриваться в соответствующих органах, например, ВТО, что, учитывая нашу неподготовленность к таким тяжбам, приведет к очень большим издержкам. К такому результату привел порочный подбор руководящих кадров и коррупция.

В экономике должны соблюдаться базовые принципы. Во-первых, она должна быть сбалансирована. Необходимо задействовать балансы между затратами (издержками), между ценами и зарплатами, между богатыми и бедными. Россия декларируется как социально ориентированная страна. Однако 1% населения имеет такие же доходы как все остальное население страны. Такого расслоения населения по доходам нет ни в одной стране. Необходимо срочно вводить регулятор в виде прогрессивной шкалы налогообложения по всем видам доходов. Только за счет повышения спроса низкооплачиваемого населения ВВП мог бы вырасти в полтора раза, а действия ЦБ РФ в 2014 году в рамках таргетирования инфляции привели к обвалу рубля, резкому снижению доходов и спроса основной массы населения и резкому росту инфляции. А если нет действенного механизма перераспределения доходов, то при высокой инфляции население нищает и, естественно, деградирует, а с ним деградирует и экономика страны. Во-вторых, необходимо составлять балансы различных отраслей в рамках национальной экономики. Это предлагал нашему правительству еще лауреат Нобелевс-

¹⁰ Конституция Российской Федерации. — М.: Юридическая литература, 1996.

кой премии Леонтьев, но либералы, находящиеся во власти, ему отказали, полагаясь на рынок, который все проблемы решит с помощью «невидимой руки» свободной конкуренции. В то время, как во всех развитых экономиках такие балансы рассчитываются. Одним из «недостатков» межотраслевых балансов является возможность с их помощью вскрытия увода денежных средств и показывают некомпетентность людей, принимающих решения на уровне правительства. Возможно поэтому они и не находят у нас применения.

Международный опыт утверждает, что фонд оплаты труда должен составлять 60% ВВП. Минимальная месячная зарплата должна быть в среднем эквивалентна стоимости 1000 литров бензина (то есть минимальная зарплата должна быть равна 35000 рублей), 6000 киловатт-часов электроэнергии. А средняя месячная зарплата должна составлять две минимальных зарплаты, т.е. около 70000 тыс. рублей (приведенные данные по заработной плате относятся ко времени до обвала рубля), и эта сумма должна соответствовать стоимости одного квадратного метра жилья. Подобные доходы населения помогут сдвинуть с мертвой точки многие проблемы России.

Вывод: масштабную антикризисную программу и реформацию экономики следует начинать со стимуляции в первую очередь социального, а наряду с ним и экономического роста. Изменить ситуацию мерами исключительно экономическими невозможно. Требуется политическая воля, нужен поворот социальных институтов к отечественному хозяйству.

Используемые источники

1. Кузьминов: Новая социальная политика и развитие инфраструктуры должны стать главными инструментами роста // Аргументы недели. – 01.09.2011. – № 34.
2. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития российской федерации до 2030 года. Минэкономразвития России, Москва, апрель, 2012.
3. Конституция Соединенных Штатов Америки. – М.: ТОО Иван, 1993.
4. Конституция Российской Федерации. – М.: Юридическая литература, 1996.
5. Сердюков В.А. Модернизация налоговой системы залог модернизации экономики России. Труды XX Международной конференции. Проблемы управления безопасностью сложных систем. – М.: РАН, РГГУ, 2012.
6. Экономическая программа Дмитрия Медведева «Четыре «И» в четыре года» // Известия. – 8 февраля 2008.
7. Сердюков В.А. Некоторые вопросы модернизации налоговой системы России // Аудит и финансовый анализ. – 2013 г. – № 3.
8. Сердюков В.А. Устойчивость и безопасность развития экономики России: Монография. – М.: ВГНА, 2011.

Фирсов С. В.
аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: maildeck@gmail.com

Проблема деиндустриализации в экономике России

Автор рассматривает предпосылки и последствия деиндустриализации в США и России. Анализ исторических условий процесса деиндустриализации показывает, что преодоление проблем этого феномена во многом зависит от грамотной оценки процесса глобализации.

Ключевые слова: *деиндустриализация, глобализация, постиндустриализм, оффшоринг, приватизация, инновации, интеграция, интегратор.*

Firsov S. V.
postraduate student of the Russian academy of entrepreneurship

Deindustrialization problem in economy of Russia

Author analyzes background and consequences of deindustrialization in the USA and the Russian Federation. Analysis of historical background shows that solutions for negative factors of deindustrialization are connected with competent understanding of globalization.

Keywords: *deindustrialization, globalization, postindustrial economy, offshoring, innovations, integration, integrator.*

Феномен деиндустриализации экономики широко известен. Несмотря на сходный набор проблем и последствий, процесс деиндустриализации в различных странах происходил со своими уникальными особенностями, которые во многом предопределили их дальнейшее развитие.

Ввиду острой необходимости перехода России к новой экономической модели важной задачей является анализ условий, в которых происходила деиндустриализация, так как разработка методов и решений проблем деиндустриализации российской экономики во многом зависит от разнообразия региональных факторов.

Каинкросс А. рассматривает процесс деиндустриализации как «совокупность социальных и экономических изменений вызванных резким снижением или полным прекращением индустриальной деятельности в регионе или стране, прежде всего в области тяжелой промышленности»¹.

Каинкросс называет четыре основных симптома деиндустриализации:

1. Устойчивое падение объемов промышленного производства и занятости населения в индустриальной сфере.

¹ Cairncross A. What is deindustrialisation? // Blackaby F (Ed.) Deindustrialisation. – London: Pergamon, 1982. – Pp. 5–17.

2. Увеличение доли услуг в конечном продукте, переход от производства к сфере услуг.

3. Сокращение промышленных товаров в структуре экспорта страны или региона.

4. Хронический дефицит торгового баланса, который не позволяет расплачиваться за импортируемые товары и приводит к следующему витку падения промышленного производства.

Принято рассматривать деиндустриализацию в качестве негативного процесса. Среди ее последствий присутствуют депопуляция промышленных регионов и снижение уровня жизни граждан. При деиндустриализации сложные операции и процессы заменяются простыми, доля наукоемкой продукции в добавленной стоимости продуктов и услуг сокращается, производственный аппарат, инфраструктура и кадры стареют и не возобновляется. Результатом этих процессов является кризис и утрата технологических цепочек и целых направлений производственной деятельности, чаще всего — без дальнейшей возможности их восстановления.

Начало деиндустриализации на Западе совпало с развитием теории постиндустриального общества и связано с ним через процесс глобализации. В рамках постиндустриализма уменьшение роли промышленного производства в структуре экономики являлось качественным переходом к новому мироустройству, где основу экономики занимает не производство (fabrication), а процессинг (processing), представляющий собой сферу наукоемких предприятий и услуг. Подобными предприятиями являются развитые финансовые структуры, компании связи и транспорта, патентодержатели, корпорации отвечающие за разработку и внедрение ключевых и жизненно важных технологий, центры принятия решений в области регулирования и управления глобальной экономикой. Таким образом, сокращение доли тяжелой промышленности и добывающего сектора казалось органичным решением.

В США началом процесса деиндустриализации можно считать эпоху президентства Буша-старшего и Рональда Рейгана. Новая экономическая политика последнего получила собственное название — «рейганомика». В период правления Рейгана общая занятость увеличивалась на 1,4% в год, но в основном за счет увеличения числа госслужащих. К началу правления Клинтона в промышленности и добывающем секторе было утрачено более 2,5 миллионов рабочих мест. Уже к 2008 году ситуация оказалась такова, что в сфере здравоохранения трудится больше людей, чем в промышленности.

Начавшийся процесс оффшоринга и аутсорсинга позволял значительно сократить издержки крупных корпораций и сосредоточиться на наиболее прибыльных и перспективных сферах. Оффшоринг — это перемещение компании, подразделения или отдельного бизнес-процесса на территорию другого государства с целью получения конкурентных преимуществ. Это позволило выводить целые сектора экономики в страны с более благоприятными условиями, оставляя у себя экологически чистые, прибыльные и стратегически важные производства.

Развитие мировой торговли сделало возможным устойчивое снабжение сырьем и необходимыми компонентами, а новые коммуникационные решения позволили оперативно управлять бизнес-процессами на расстоянии.

Важную роль в процессе производственного оффшоринга сыграла Североамериканская зона свободной торговли (North American Free Trade Agreement, NAFTA) и Всемирная торговая организация (WTO), которые значительно упростили юридические вопросы международной торговли.

Со временем оказалось, что даже многие сервисные предприятия оказалось выгоднее отдать на аутсорс (outsource) в развивающиеся страны из-за значительных преимуществ в трудовом законодательстве и более дешевой рабочей силы. Некоторые страны начали массово специализироваться в аутсорсе программного обеспечения и создании вспомогательных цифровых продуктов. [2]. На этом рынке вперед вышли страны, ранее имевшие прочные социально-культурные связи со странами запада (зачастую являвшиеся их колониями или политическими сателлитами) и вкладывавшие ресурсы в развитие конкурентных преимуществ в области дешевизны и качества рабочей силы. Например, так возникло жаргонное понятие «индусский код», означающее использование в цифровом продукте труда индусских программистов из индийских технологических кластеров в Бангалоре.

Вывоз целых секторов экономики за рубеж повлек за собой и перемещение капиталов, которые зачастую стремились вслед за производственными мощностями, что создало ряд финансово-экономических центров связанных с новыми индустриальными зонами (Гонконг, Сингапур). Вслед за капиталом и производством на восток двинулись научные и образовательные структуры, которые не могут эффективно существовать в отрыве от реального сектора. А это грозило утратой лидерства в технологическом и финансовом секторе, которые в рамках постиндустриализма признаны критически важными сферами экономики.

Все это привело к ряду серьезных последствий. В США появился серьезный дефицит торгового баланса. Экспорт товаров и услуг резко начал расти, но все равно отставал от импорта. Американская промышленность стала проигрывать внутренний рынок, и никакие успехи на внешних рынках не смогли это эффективно компенсировать. Отрицательное сальдо торговли товарами промышленности к 2008 году составило уже 8%. В результате внешний долг США начал стремительно расти и на данный момент составляет более 17 триллионов долларов (для сравнения, в 1989 г. – 2,7 трлн.).

Рост благосостояния населения и поддержание внутреннего спроса стимулировались за счет все более доступных кредитов, а не за счет роста зарплат и доходов домохозяйств. Это повлекло за собой высокую степень зависимости населения от займов и неустойчивость банковской системы из-за обилия невозвратных долгов. Результатом деиндустриализации в банковской сфере стала ситуация, когда большие объемы свободных финансовых средств соседствуют с малым количеством надежных финансовых сделок. Кризис 2008 года показал, что в сфере кредитования населения США вырос ипотечный «пузырь», который потребовал «ручного» вмешательства в экономику вопреки всем устоям политики монетаризма.

Но несмотря на все колоссальные проблемы, которые нависли над экономической сферой, у США есть весьма сильные стороны, которые могут помочь преодолеть негативные процессы деиндустриализации.

Американский ученый Элвин Тоффлер в своей книге «Третья волна» говорит о том, что в глобальном постиндустриальном обществе наибольшую выгоду получают так называемые «интеграторы» – структуры, занимающиеся принятием решений и устанавливающие правила игры для всех остальных участников глобальной экономики. В широком смысле под «интеграторами» понимается весь западный мир, который смог распространить на планете свои цивилизационные стандарты и политическое доминирование. По Тоффлеру, США удалось стать «интегратором интеграторов» – системой, которая регулирует отношения между ведущими экономиками планеты через сложную структуру технологических цепочек и финансовых инструментов. По сути, невозможно отделить национальную экономику США от сети ТНК, которые контролируют фонды сопоставимые с бюджетами государств. Это дает колоссальное технологическое преимущество по сравнению даже с развитыми странами Европы. США располагают конкурентоспособным и быстрорастущим экспортом и уникальными возможнос-

тиями его продвижения на глобальных рынках через прямое или косвенное влияние на конкурентов. Америка располагает внушительной сырьевой базой, которая позволяет четко контролировать цены на энергоносители и ресурсы с низкой зависимостью от импорта. США сделали своей монополией сферу глобальной безопасности, что позволяет им гарантировать стабильность своей территории и регулировать международные отношения в выгодном ключе.

Все эти преимущества позволяют США оставаться на острие технологического прогресса, что особо важно при переходе человечества к шестому технологическому укладу, где особую роль играют нано- и биотехнологии.

Ситуация складывающаяся в России с деиндустриализацией по своему уникальна. Здесь сложились особые исторические и геополитические факторы, которые не позволяют использовать готовые решения для возникших проблем.

Эпоха политических потрясений и нестабильности оставили серьезный след на экономике России. Гражданская и Великая Отечественная войны требовали постоянно поддерживать мобилизационную экономику, которая все время занималась самовосстановлением в условиях политического и военного противостояния. Это вызвало серьезный перекос в сторону военной и тяжелой промышленности, но позволило создать материально-техническую базу для пятого технологического уклада.

Элвин Тоффлер в своей книге «Третья волна» говорит о том, что СССР является типичным обществом «второй волны» с претензией на роль мирового интегратора. Советский союз создал свои варианты международных политических и экономических интеграционных структур. Так, аналогом военного блока НАТО стала Организация Варшавского договора, а в экономической сфере Совет Экономической Взаимопомощи выполнял функции НАФТА и ВТО. Роль валюты для международных расчетов выполнял переводной рубль.

Распад СССР стал не только геополитической, но и экономической катастрофой. Закрыв СЭВ, Россия взяла курс на интеграцию в мировую экономику и отказалась от претензии на роль самостоятельного интегратора. Но в структуре глобальной экономики востребованными оказались только самые примитивные технологии, связанные с добычей и экспортом минеральных ресурсов. Совокупная мощь глобальной экономики усиленной международным разделением труда делало промышленность Российской Федерации невостребованной независимо от степени ее развития. Ценность отдельного промышленного продукта или технологической инновации измерялась не только их

характеристиками, но и степенью качества их собственной интеграции в экономику «глобального интегратора». Советские технологические цепочки, стандарты и организации были созданы чтобы интегрировать, а не интегрироваться. Передовые производства разорались наравне с отсталыми и неэффективными.

Существуют исследования относительно первичных и вторичных факторов деиндустриализации в России. К первичным относят:

1. Повышение транспортных тарифов и внутренних цен на энергоносители;
2. Финансовая политика сокращения денежной массы при постоянном росте цен на продукцию естественных монополий;
3. Разрыв экономических связей и технологических цепочек;
4. Утрата контроля над внутренним и внешними рынками сбыта продукции.

На данный момент наблюдается устойчивый рост цен на энергоносители внутри страны несмотря на то, что Россия одна из крупнейших стран экспортеров нефти (рис.1). Это приводит к прямому росту транспортных тарифов и цен на любые товары и услуги на внутреннем рынке.

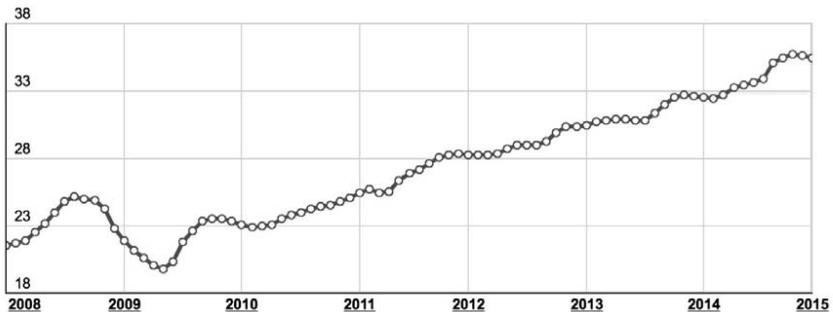


Рис. 1. Рост цен на бензин АИ-95 в России

Вторичными причинами деиндустриализации стали разрушение крупных производственных объединений, климатические и географические издержки, рост инфляции и коррупции, отсутствие инвестиций в инфраструктуру и усиление конкуренции со стороны иностранного промышленного капитала. Приватизация только усугубила эти процессы. Разрозненные отечественные предприятия часто выкупались иностранцами не для дальнейшего развития и инвестиций, а для избавления от конкурентов.

Одной из важнейших проблем стала общая изношенность основных фондов (табл. 1). Если принять уровень изношенности промышленной инфраструктуры в 1969 г. для РСФСР за 100%, то в 1990 г. он достиг 350%. К 1999 г. этот показатель опустился ниже уровня 1969 г. За этот период произошло сокращение станочного парка в 10 раз.

Таблица 1

Степень износа основных фондов в Российской Федерации по полному кругу организаций, в процентах

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Основные фонды	45,2	46,3	46,2	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2

Надо учитывать, что развитие российской экономики происходит не в замкнутой среде, а конкуренты на рынке углеводородов активно развивают инновации в сфере геологоразведки и добычи ископаемых. При таких темпах деградации техносферы становится все сложнее поддерживать даже примитивнейший экспорт сырья.

При этом одним из отягощающих факторов является введение экономических санкций, которые направлены против действий Российской Федерации в политическом поле. В новых пакетах санкций уже прямо указывается запрет на продажу Российским корпорациям технологий и оборудования, связанных с глубоководным бурением и геологоразведкой. Таким образом, даже роль страны третьего мира, использующей импортные технологии пятого технологического уклада скоро может оказаться недоступной.

Если рассматривать динамику по машиностроительной продукции за 20 лет с момента распада СССР, то наглядно видна тенденция к исчезновению целых направлений (табл. 2) [5].

Состояние отечественной сферы машиностроения характеризуется чудовищным спадом производства. Итоги 2012 года показали, что объем производства машиностроительной продукции составил чуть более половины 1991 года. С 1998 по 2008 годы занятость населения в машиностроении сократилась с 4,8 до 3 миллионов человек. Это повлекло за собой спад внешнеторгового сальдо для машиностроения, увеличивая зависимость от зарубежной продукции. Показатель структурной независимости в период с 1999 по 2011 года снизился с 2,4 до 1,6 с тенденцией к падению ниже единицы.

В результате анализа вышеизложенного можно констатировать, что последние 25 лет в экономике страны наблюдается ряд отрицательных

Динамика выпуска отдельных видов продукции машиностроения

Годы	1990	2011
Турбины, млн, кВт	12,5	6,8
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	77,8	12,7
Комбайны зерноуборочные	65,7	6,2
Доильные установки, тыс. шт.	30,7	2,6
Прядильные машины, шт.	1509	27
Ткацкие станки	18300	9
Автомобили грузовые, тыс. шт.	665	207

тенденций. Высокодоходные и рентабельные сектора, которые не несут таких высоких издержек и рисков по сравнению с обрабатывающей промышленностью представлены сырьевым и финансовым блоком. Низкодоходные представлены сельским хозяйством и промышленностью, которые неизменно сокращаются год от года.

Такое положение вещей закрепляет модель, где экспорт необработанного сырья является основой экономической жизни государства. С точки зрения теории постиндустриализма это общество первой волны (доиндустриальное общество) где основным средством производства является земля, с той разницей, что она используется не для производства сельскохозяйственной продукции, а для добычи минеральных ресурсов.

Подобный подход не способен обеспечить даже базовых потребностей общества и приводит к постепенной самоликвидации страны как целостного и независимого государства. Повышение основной ставки ведет к тому, что единственным конкурентоспособным капиталом на рынке является иностранный. Совокупность этих факторов делает проблему деиндустриализации экономики вопросом государственной безопасности.

Выводы:

1. Деиндустриализация экономики как процесс, касающийся перехода к постиндустриальному обществу, по разному проходит в раз-

ных странах. Если в западных странах это связано с желанием ТНК получить дополнительные конкурентные преимущества, то в России деиндустриализация — это следствие уничтожения промышленности в ходе перехода общества к доиндустриальному обществу первой волны.

2. Западные страны борются с отрицательными факторами деиндустриализации через программы стимуляции промышленного производства и рещоринга ряда бизнес-процессов. В России вопрос реиндустриализации связан с созданием некоторых отраслей промышленности с нуля.

3. Меры государственного регулирования в деле реиндустриализации должны быть направлены прежде всего на борьбу с первичными причинами и на отказ от попыток интегрироваться в глобальную экономику любой ценой.

4. Реиндустриализация национальной экономики является необходимым условием для сохранения России как независимого государства. Это требует разработки комплексной технологической политики и формированию национальной экономической системы.

Используемые источники

1. Cairncross A. What is deindustrialisation? / Blackaby F (Ed.) Deindustrialisation. — London: Pergamon, 1982. — Pp. 5–17.
2. Working Through Outsourcing: Software Practice, Industry Organization and Industry Evolution in India Kyle Eischen. Scholarship Repository, 2006.
3. Бодрунов С.Д. Модернизация оборонно-промышленного комплекса и обеспечение экономической безопасности государства // Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки. Образование. Вып. 2005 г. — М.: ИМЭМО РАН; Экономика, 2005.
4. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. — М.: «Наука». 1992 г.
5. Бодрунов С.Д. Российская трагедия — деиндустриализация отечественной экономики: Научный доклад / Серия «Модернизация промышленности». — СПб.: Институт нового индустриального развития (ИНИР), 2013. — С. 20.

Хабыев Я. М.

*магистр права, менеджер проектов
компании «Buser Energy Foreign Trading Limited Company»
(г. Ашхабад, Туркменистан)
e-mail: yakup.habyuev@gmail.com*

Инновационное предпринимательство в условиях глобализации мировой экономики

В статье раскрываются вопросы развития инновационного малого и среднего предпринимательства в условиях усиления процесса глобализации мировой экономики.

Ключевые слова: *малые и средние предприятия, инновации, глобализация мировой экономики, предпринимательская экономика, новые знания и компетенции, стартап, интернационализация.*

Habyuev Y. M.

Master of Law, the private company «Buser Energy Foreign Trading Limited Company», project manager

An innovative entrepreneurship and globalization of the world economy

The article had highlighted the issues of innovative small and medium enterprise' development under the condition of intensification of world economy globalization.

Keywords: *small and medium enterprises, innovations, world economy globalization, entrepreneurial economy, new knowledge and competency, startup, internationalization.*

Развитие мировой экономики убедительно свидетельствует о важнейшей роли малых и средних предприятий в национальном народно-хозяйственном комплексе. В глобальном масштабе более чем 95% всех предприятий относится к категории малых и средних, которые обеспечивают работой до 60% всего трудоспособного населения мира¹. Среди всех развитых стран мира наиболее высокий удельный вес малых и средних предприятий (далее по тексту МСП) в структуре всех предприятий отмечается в Японии – 99%². В развивающихся странах удельный вес малых и средних предприятий в структуре всех предпри-

¹ Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. and Maksimovic, V. (2011), Small vs. Young Firms Across The World – Contribution to Employment, Job Creation, and Growth, Policy Research Working Paper 5631 (The World Bank Development Research Group).

² EIU (Economist Intelligence Unit) (2010), SMEs in Japan: A New Growth Driver?

ятий составляет в среднем 90%, при этом по доле МСП лидирует Южная Африка (91%) и Индия – 80%³.

Малые и средние предприятия обеспечивают и существенный вклад в прирост добавленной стоимости и соответственно в валовой внутренний продукт не только развитых, но и развивающихся и наименее развитых стран мира. В глобальном масштабе доля малых и средних предприятий в структуре добавленной стоимости достигает 52%, а в странах Европейского Союза (далее по тексту ЕС) – 58% и в Австралии – 60%⁴.

Малые и средние предприятия, функционирующие в формальной экономике, обеспечивают производство от 16% валового внутреннего продукта (далее по тексту ВВП) стран с низкими доходами и до 51% ВВП стран с высокими доходами, а с учетом неформального сектора доля МСП возрастет до 65% валового внутреннего продукта обеих категорий стран⁵. В целом по странам-членам ОЭСР вклад малого и среднего бизнеса в производство ВВП оценивается в 55%, а в США – 50% (без учета сельского хозяйства) и 79% – с учетом сектора услуг⁶.

Следует отметить, что вклад малого и среднего бизнеса в ВВП на уровне предприятия ниже, чем крупного бизнеса в связи с тем, что МСП, как правило, специализируются на производстве трудоинтенсивной продукции и обеспечении услуг. Высокий уровень трудоемкости производства в малых и средних предприятиях означает, что создание новых рабочих мест не требует значительных капитальных вложений, что имеет особое значение для развивающихся и наименее развитых стран, для которых характерны как дефицит капитала, так и низкая занятость населения. Именно низкая капиталоемкость производства явилась одним из немаловажных факторов того, что за последнее десятилетие в миро-

³ Abor J., Quartey, P. (2010), 'Issues in SME Development in Ghana and South Africa', International Research Journal of Finance and Economics, 39: 218–28; Ghatak, S. (2010), Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in India: An Appraisal www.legalpundits.com/Content_folder/SMEArti150610.pdf.

⁴ ACCA (2010), Small Business: A Global Agenda www.accaglobal.org.uk/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf; Australian Government (2011), Key Statistics – Australian Small Business (Department of Innovation, Industry, Science and Research; Wymenga, P., Spanikova, V., Derbyshire, J. and Barker, A. (2011), Are EU SMEs Recovering from the Crisis? Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises 2010/11, Report for the European Commission.

⁵ World Bank (2003), Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database, World Bank Policy Research Working Paper 3127, August.

⁶ United States International Trade Commission (2010), Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in US Exports, Investigation No. 332–508. USITC Publication 4125, January.

вом масштабе 85% прироста новых рабочих мест было обеспечено малыми и средними предприятиями⁷. Наиболее существенный вклад МСП в создание новых рабочих мест отмечен в странах с низкими доходами (почти 80% прироста). Для стран с высокими и средними доходами малый и средний бизнес обеспечил более 60% прироста рабочих мест⁸.

В целом, если отнести к малому и среднему бизнесу предприятия численностью до 500 человек, то удельный вес занятых на таких предприятиях в структуре всего трудоспособного населения, например, Африки превысит 85%, Европы и Центральной Азии – 75%, Латинской Америки – 78%, Северной Америки – 57% и Южной Азии – 89%⁹. При этом на малых и средних предприятиях стран с высокими и низкими доходами занято соответственно 75 и 87% всего населения.

Таким образом, в настоящее время малый и средний бизнес играет доминирующую роль в обеспечении как занятости, так и устойчивого экономического развития, прежде всего, развивающихся и наименее развитых стран. По мере усиления и стабилизации тенденции долгосрочного экономического роста малые и средние предприятия смогут сыграть ключевую роль в расширении мирохозяйственных связей развивающихся и наименее развитых стран в условиях дальнейшей глобализации мировой экономики.

Следует подчеркнуть, что в экономической теории прошлого века в течение более 75 лет превалировали идеи неоспоримого преимущества и доминирующей роли в экономике стран крупных предприятий, способных в силу своего масштаба обеспечить экономию всевозрастающих транзакционных издержек, увеличение производства и конкурентоспособности конечной продукции. Определяющее значение крупномасштабного производства в экономике различных стран находило свое отражение и в статистике тех лет¹⁰. На том историческом

⁷ de Kok J., Vroonhof P., Verhoeven W., Timmermans, N., Kwaak, T., Sniijders, J. Westhof, F. (2011), 'Do SMEs Create More and Better Jobs?' (EIM Business and Policy Research).

⁸ Dalberg (2011), Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries, SME Briefing Paper, EIB Draft Version (Geneva: European Investment Bank).

⁹ Ayyagari M., Demirgüç-Kunt A. and Maksimovic V. (2011), Small vs. Young Firms Across The World – Contribution to Employment, Job Creation, and Growth, Policy Research Working Paper 5631 (The World Bank Development Research Group).

¹⁰ Brock William A., David S. Evans (1989), Small Business Economics. Small Business Economics. No.1(1), 7–20.; Caves, R. (1982), Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge: Cambridge University Press. 322; Teece, D.J. (1993), The dynamics of industrial capitalism: perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope // Journal of Economic Literature. No. 31. – 199–225.

этапе малому и среднему бизнесу была отведена второстепенная роль, и в экономической теории МСП рассматривалось только с точки зрения социальной и политической значимости и практически не уделялось внимание его вкладу в развитие экономики стран.

В 1980-х годах в экономической теории стала популярной идея доминирования знаний и компетенций, уровень развития которых являются более значимыми факторами модели эндогенного экономического роста, чем капитал и труд¹¹. Поскольку уровень знаний и компетенций традиционно измерялся экономистами того времени затратами на научно-исследовательские работы и профессиональную подготовку персонала, а также наличием запатентованных изобретений, постольку преимущества крупного бизнеса перед малым в те годы признавались неоспоримыми. Усиление процесса интернационализации мирохозяйственных связей и обострение конкуренции на глобальных рынках также явились важными аргументами в пользу развития крупного бизнеса. «Чтобы конкурировать глобально, — писал известный экономист А. Чандлер (A.Chandler), — необходимо быть крупным»¹². В мире, где преобладают мегакрупные экспортно-ориентированные предприятия, как считали экономисты в 1980–1990 гг. прошлого века, малый и средний бизнес в силу ограниченности ресурсов на проведение научно-исследовательских работ и повышение уровня знаний и компетенций о мировой конъюнктуре, не может составить конкуренции транснациональным корпорациям, интересы которого, кроме всего прочего, лоббируются правительствами при ведении торговых переговоров¹³.

Вместе с тем, несмотря на, казалось бы, обоснованную аргументацию экономистов о преобладающей роли крупных предприятий в обеспечении экономического роста, в конце XX столетия малый и средний

¹¹ Krugman P. (1991), Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy*. — No 99. — P. 483–499; Lucas, R.E. Jr. (1993), Making a miracle // *Econometrica*. No. 61 (2). — P. 251–272; Lucas R.E. (1988), On the mechanics of economic development // *Journal of Monetary Economics*. — No 22. — P. 3–39; Romer Paul M. (1986), Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. — October. — No 94 (5). — P. 1002–37.

¹² Chandler A. (1990), *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism*. — Cambridge: Harvard University Press. — P. 78.

¹³ Caves R. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press; Chandler, A. (1990), *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: Harvard University Press; Gomez-Casseres, B. (1997), Alliance strategies of small firms. *Small Business Economics*. No 9. — P. 33–44; Vernon R. (1970), Organization as a scale factor in the growth of firms. In J. W. Markham & G. F. Papanek (Eds.). *Industrial organization and economic development*. Boston: Houghton Mifflin. — P. 47–66.

бизнес, по сути, стал основной движущей силой экономического и социального развития большинства стран мира. В экономической теории появился термин «предпринимательская экономика», которая, в отличие от модели «управляемой экономики», являющейся отражением диктата крупномасштабного производства, представляла собой тип экономики, основанной не только и не столько на традиционных производственных факторах (капитал и труд), сколько на таких неосязаемых, но критически важных факторах, как предпринимательские способности, талант организации и ведения бизнеса¹⁴.

Весомый вклад в теоретическое и практическое обоснование роли малого и среднего предпринимательства в обеспечение экономического роста в рамках новых теорий промышленной эволюции внесли Дэвид Одретч (D.V.Audretsch), Боян Йованович (Boyan Jovanovic) и ряд других экономистов, предполагавших, что в новых экономических реалиях глобализации мировой экономики инновационное предпринимательство стимулирует и генерирует экономический рост¹⁵. Сторонники классической экономической школы придерживались несколько иных, в какой-то степени противоположных взглядов.

Столь полярные точки зрения на роль малого и среднего бизнеса в экономике государств были обусловлены различиями в теоретических подходах к исследованию новых явлений в экономической жизни развитых стран.

С одной стороны, традиционная, статическая по натуре, экономическая теория не придавала особого значения фактору знаний и компетенций в обеспечении роста экономики, развитие которой определяется преимущественно масштабами производства. Сложившаяся и широко

¹⁴ Audretsch D.V., M. Keilbach (2003), Entrepreneurship capital and economic performance // Centre for Economic Policy Research Discussion Paper. — No — P. 3678. London, CEPR; Audretsch, David B., Roy Thurik (2001), What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies // Industrial and Corporate Change. — No 10(1). — P. 267–315; Schramm, C.J. (2006), The Entrepreneurial Imperative, Collins.

¹⁵ Audretsch D. B. (1995) Innovation and Industry Evolution. Cambridge, MIT Press.; Ericson, Richard, A. Pakes (1995), Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work // Review of Economic Studies. — No 62. 3–82; Hopenhayn H.A. (1992), Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium // Econometrica. — No 60. — P. 1127–1150; Jovanovic, Boyan (2001), New Technology and the Small Firm // Small Business Economics. — No 16 (1) — P. 53–55; Klepper Steven (1996). Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle. American Economic Review — No 86 (3). — P. 562–583; Koolman G. (1971), Say's Conception of the Role of Entrepreneur, *Economica*, New Series. — Vol. 38, No. 151. August. — P. 269–286; Lambson, Val E. (1991), Industry Evolution with Sunk Costs and Uncertain Market Conditions. International Journal of Industrial Organization. — No 9. — P. 171–196.

распространенная в те годы теория экономического равновесия предполагала, что баланс экономики обеспечивается возможностью свободного вхождения новых игроков на рынки, функционирование которого на данный момент времени обещает его участникам сверхприбыль. Расширение такого рынка за счет новых игроков, обеспечивающих за счет масштабов производства более весомое сокращение транзакционных издержек, приводит к снижению цен и, в конечном счете, восстанавливает рыночное равновесие.

С другой стороны, новые, динамичные по характеру, теории экономического роста, напротив, отводили решающую роль знаниям и компетенциям как факторам, которые в условиях глобализации экономических связей способны обеспечить требуемое развитие экономики. Введение в практику новых знаний, несмотря на неопределенность их коммерческой ценности, со всей необходимостью потребует изменений, а именно необходимость изменений, как предполагают сторонники динамичной теории экономического роста, явится основой развития экономики. Равновесие экономики обеспечивается в этом случае возможностью вхождения новых игроков на сверхприбыльные рынки, при условии, что эти игроки обладают новыми, конкурентоспособными знаниями и компетенциями.

Следует подчеркнуть, что в условиях предпринимательской экономики именно предприниматели, а не предприятия генерируют инновации и обеспечивают их успешную коммерциализацию, что в значительной степени противоречит традиционным теориям инновационной деятельности, основой которых всегда является предприятие. Для традиционных теорий инноваций предприятия являются экзогенными субъектами, деятельность которых по разработке технологических инноваций — эндогенна¹⁶. Например, в широко распространенной модели производственной функции, учитывающей фактор знаний, которая формализована Цви Грилихес (Zvi Griliches), предприятия, существующие экзогенно, прилагают усилия в поиске новых экономических знаний, которые, будучи эндогенными по природе, могут быть использованы затем компаниями в производственном процессе, генерирующим инновации¹⁷. В данной производственной функции фактор знаний является решающим, и в от-

¹⁶ Arrow Kenneth (1962), 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention', in Richard Nelson (Ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton: Princeton University Press. — P. 609–625.

¹⁷ Griliches Z. (1979), *Issues in Assessing the Contribution of R&D to Productivity Growth*. *Bell Journal of Economics*, 10. — P. 92–116.

личие от традиционных факторов производства — труда, капитала и земли, — экономическая ценность которых относительно определена, потенциальная экономическая ценность знаний внутренне неопределенна и асимметрична с точки зрения различных экономических агентов, что и обуславливает появление рыночных провалов.

Наиболее важным, но не единственным источником новых знаний, считаются результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (здесь и далее НИОКР). Другим ключевым фактором, способным обеспечить генерацию новых экономических знаний, является человеческий капитал — навыки, компетенции, квалификация и образовательный уровень трудовых ресурсов. Производственная функция, включающая фактор знаний, находит свое подтверждение в многочисленных эмпирических исследованиях, указывающих, что степень инновационной активности в разрезе стран и отдельных секторов промышленности обуславливается стоимостными объемами проводимых НИОКР и количеством зарегистрированных патентов¹⁸.

Вместе с тем, хотя на уровне обособленных малых и средних предприятий, испытывающих дефицит финансовых ресурсов на проведение НИОКР, производственная функция, учитывающая уровень знаний, обнаруживает отсутствие или даже негативную взаимосвязь между фактором «уровень знаний и компетенций» и объемами конечной инновационной продукции, тем не менее, ряд исследований выявили, что доля малых предприятий, характеризующихся существенно низкими затратами на НИОКР, в объемах выпуска инновационной продукции в таких отраслях как биотехнология и создание программных продуктов значительно выше, чем крупных предприятий¹⁹. Одним из ключевых факторов, обуславливающих доминирующую роль малых и средних предприятий в уровне инновационной активности, является стремление носителей новых знаний и компетенций осуществить их коммерциализации и максимально полно использовать возможности извлечения экономической выгоды. При этом новые знания и компетенции являются экзогенными, а предприятия, создаваемые носителями знаний для их коммерциализации посредством инновационной деятельности — эндогенными, и в этом случае возникает эффект реверса производственной функции, учитывающей уровень знаний и компетенций. Эффект реверса производственной фун-

¹⁸ Audretsch D. B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MIT Press.

¹⁹ Acs Z. J., D. B. Audretsch (1988), *Innovation in Large and Small Firms: an Empirical Analysis*, *American Economic Review*, 78(4). — P. 678–690; Audretsch, D. B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MIT Press.

кции означает, что степень инновационной активности уже не будет определяться стоимостными объемами проводимых НИОКР и количеством зарегистрированных патентов, а уровнем и результативностью коммерциализации новых идей и знаний, эффективно осуществляемых в рамках малых и средних предприятий носителями этих знаний и идей.

Процессы накопления знаний и их практического воплощения ведут к перманентным изменениям в экономике, а наиболее ярким проявлением происходящих изменений являются инновации и инновационная деятельность. Начало деятельности предпринимателя, равно как и целых секторов экономики, их формирование, становление и развитие тесно взаимосвязаны с инновациями, а эффективность и конкурентоспособность всей экономики страны, в конечном счете, будет определяться тем, в какой степени будет использован предпринимательский инновационный потенциал.

Традиционная классическая экономическая теория (теория равновесия) объясняла возможность получения аномально высокой прибыли в конкретных секторах экономики как основополагающий мотив возникновения стартапов в данном секторе. Предприятия других сегментов экономики перепрофилировали производственные мощности для осуществления выпуска наиболее прибыльной в данный момент продукции. Расширение предложения снижало цены и восстанавливало величину прибыли до долгосрочного равновесного уровня. Проникновение на рынок новых участников, как предполагала классическая теория экономического равновесия, является своего рода механизмом, дисциплинирующим уже функционирующих на рынке игроков.

Новые теории промышленного развития и экономического роста предполагают, что проникновение на рынок новых участников обусловлено инновациями и стоимостными параметрами создания и дальнейшего развития предприятия. Так, Дэвид Одретч в процессе исследований факторов, обуславливающих темпы роста стартапов, выявил, что новые малые и средние предприятия создаются преимущественно в тех секторах экономики, в которых стартапы уже занимают преобладающий удельный вес в инновациях. Главным мотивом в создании новых предприятий является желание носителя новых знаний и компетенций в их капитализации и извлечении выгоды от производства и реализации инновационного продукта и технологий, источниками которых являются отнюдь не существующие лидеры в данном конкретном секторе экономики²⁰. Исследования Дэвида Одретча эмпирически под-

²⁰ Audretsch D. B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MIT Press.

твердили новую теорию (модель) промышленного развития и экономического роста, предполагающую, что стоимостные характеристики процесса формирования, становления и развития стартапов, ориентированных на коммерциализацию новых идей или технологий, не представляется возможным рассчитать²¹. Более того, таковые стоимостные характеристики различаются между стартапами, которые планируют воплотить в практику даже схожие идеи и технологии. Другими словами, стартапы, не зная собственной функции затрат, не могут осуществить расчет относительной экономической эффективности практической реализации новой идеи или технологии, а выявляют ее только после завершения процесса коммерциализации. Те стартапы, которые не только обнаружили жизнеспособность нового продукта или технологий и их востребованность на рынках, но и выявили в себе способности менеджмента и управления новым бизнесом, расширяют производство. Другие предприятия, новый продукт или технология которых оказались коммерчески неудачными, напротив, сокращают мощности и, возможно, закрывают бизнес. То есть, модель промышленного развития и экономического роста, по сути, является теорией динамического отбора эффективных и неэффективных предприятий, собственники которых мотивированы осуществить коммерциализацию новых идей и, как правило, начинают производство нового продукта с малых объемов. В зависимости от сложившихся масштабов производства в том сегменте экономики, где появляются новые предприятия, размеры последних не могут оставаться такими, какими были заданы изначально. Если в среднем по отрасли масштабы производства имеют значение, для продолжения своей инновационной деятельности стартапы должны расширить производство, по крайней мере, до минимально эффективного масштаба. Чем больше разница между сложившимися размерами стартапов и минимально эффективными для данного сегмента экономики масштабами производства, тем выше вероятность неминуемого банкротства стартапа. Только стартап, предложивший востребованный на рынке продукт и осуществивший его коммерциализацию, имеет возможность достижения минимально эффективного масштаба производства и последующего экономического роста и развития.

Таким образом, предприниматели, будучи агентами перемен, являются не только основными источниками новых идей, компетенций, знаний и технологий, но и, создавая новые предприятия, осуществляют

²¹ Jovanovic Boyan (2001), *New Technology and the Small Firm // Small Business Economics*. – No 16 (1). – P. 53–55.

процесс их практического воплощения. Новейшая теория промышленного развития и экономического роста, так же как и эмпирические данные свидетельствовали, что рынки стали динамичными по своей натуре, когда в течение одного и того же периода времени происходят интенсивные процессы создания и разорения инновационных предприятий малого и среднего бизнеса. В этих условиях предпринимательство оказывает положительный эффект на эндогенный экономический рост прежде всего через деятельность стартапов, обеспечивающих эффективную работу механизма трансляции, распространения и практической реализации новых знаний и компетенций. Более того, инновационное предпринимательство расширяет и усиливает конкуренцию за новые идеи и знания, а рост конкуренции внутри определенного рыночного сегмента, в свою очередь, способствует появлению и развитию новых рыночных ниш, последующему количественному и качественному росту предприятий и диверсификации бизнеса, что в совокупности и обеспечивает рост экономики, основанной на знаниях и компетенции, внутренне присущих предпринимателям.

В целом, новые теории промышленного развития во многом развили и углубили теоретические предпосылки Йозефа Шумпетера, отводившего ключевую роль в обеспечении экономического роста именно предпринимателю-инноватору. При этом представляется критически важным, чтобы институциональный базис, создаваемый государством, максимально эффективно способствовал бы использованию предпринимательского потенциала и внутренней энергии «созидательного разрушения», направленной на достижение социально значимых целей роста и развития современной предпринимательской экономики.

Следует отметить, что в региональном аспекте европейские страны почти на двадцать лет позже США осознали необходимость трансформации традиционной модели управляемой экономики в модель инновационной предпринимательской экономики²². Еще в 1980–1990 годах властные структуры стран Европы не придавали какого-либо серьезного значения инновационному малому и среднему бизнесу, способности которого в обеспечении устойчивого экономического роста стран под-

²² Audretsch D. B., A. R. Thurik (2004), A Model of the Entrepreneurial Economy, *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2(2). – P. 143–166; Audretsch D. B., A. R. Thurik, Ingrid Verheul, Alexander R.M. Wenneker (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policies in the New Economy*, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers; Audretsch D.B., A.R. Thurik (2001), What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*. – No 10(1). – P. 267–315.

вергались сомнению²³. Считалось, что успехи, достигнутые созданным в Европе в 1992 году Общим Рынком, в значительной степени были обусловлены более эффективным использованием экономических выгод от масштабов производства²⁴. Более того, европейские властные структуры рассматривали крупный бизнес как единственный эффективный инструмент противостояния экспансии на европейский рынок американских корпораций, специализирующихся на производстве автомобилей, оборудования и продукции химической промышленности. Именно эти сектора экономики Общего рынка ЕС, где доминировал крупный бизнес, рассматривались в качестве локомотива экономического роста и повышения конкурентоспособности европейской продукции.

К середине 1990-х годов европейские страны осознали и, в конечном счете, признали факт того, что инновационная предпринимательская экономика, источником развития которой в США являлся малый и средний бизнес Силиконовой Долины, может обеспечить устойчивый и долгосрочный экономический рост. Вместе с тем превалирующая в те времена теория сравнительного преимущества, транслировалась в практические действия европейских стран по поддержке и развитию традиционных, технологически консервативных, секторов экономики, в которых доминировали крупные предприятия по производству автомобилей, текстильной и машиностроительной продукции. Каждая развитая страна, как предполагали властные структуры Европы, будет специализироваться на торговле продукцией, при производстве которой она имеет сравнительные преимущества. Даже, несмотря на усиление процессов стагнации и роста безработицы, европейские страны и, прежде всего, Германия и Франция, в течение достаточно продолжительного периода времени придерживались иной, чем США, доктрины экономического развития, предполагая, что традиции и ценности Европы не совместимы с принципами инновационной предпринимательской экономики, а концепция сравнительного преимущества (модель управляемой экономики) более эффек-

²³ Audretsch D. B., A. R. Thurik, Ingrid Verheul and Alexander R.M. Wenneker (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policies in the New Economy*, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers; Hoffmann, Anders (2006), *A Rough Guide to Entrepreneurship Policy*, in *Handbook of Entrepreneurship Policy* edited by Roy Thurik, David Audretsch and Isabel Grilo, Edward Elgar Press; Lundstrum, Anders, Stevenson, Lois (2005), *Entrepreneurship Policy – Theory and Practices*, ISEN International Studies in Entrepreneurship, Springer; Schramm C.J. (2004), *Building entrepreneurial economies*. *Foreign Affairs*, 83. – P. 104–115.

²⁴ Cecchini, P., M. Catinat and A. Jacquemin (1988), *The European Challenge, 1992: The Benefits of a Single Market*, Wildwood House; Hoffmann A.N. (2000), *The Gains from Partial Completion of the Single Market*, *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 2000. – No. 4.

тивна и результативна, чем концепция динамического сравнительного преимущества, являющейся основой модели инновационной предпринимательской экономики.

В конце XX и начале XXI века европейские политики, в конечном счете, осознав тупиковость модели управляемой экономики, предприняли шаги по разработке системы мер по переходу к модели инновационной предпринимательской экономики и поддержке малого и среднего бизнеса. В 2003 году, например, ЕС опубликовал «Зеленую книгу по предпринимательству», в которой акцент был сделан на «...поддержке предпринимательства ЕС посредством разработки наиболее приемлемых подходов к увеличению числа предпринимателей и обеспечению роста компаний...»²⁵. В 2006 году Европейский Совет отметил, что политика в области предпринимательства должна быть направлена на «усиление мер содействия развитию культуры и навыков предпринимательства ...»²⁶.

Смещение акцентов в экономической политике властных структур Европы привели к тому, что в последнее десятилетие в подавляющем большинстве развитых европейских стран именно малый и средний бизнес стал определять темпы роста экономик. В целом по странам Европейского Союза 92,2% всех предприятий относятся в настоящее время к микропредприятиям, 6,5% — к малым и 1,1% — к средним предприятиям. Причем около 50% всех микро-предприятий не имеют наемных работников и представляют собой в основном семейный бизнес. Доля занятых на малых и средних предприятиях в ЕС достигает 67%²⁷.

Важно отметить, что показатели производительности труда в малом и среднем бизнесе сравнимы с крупным. Если провести простое арифметическое сопоставление объема произведенной добавленной стоимости в расчете на одного занятого в странах ЕС, то на первый взгляд малый и средний бизнес почти в 1,5 раза проигрывает крупному бизнесу (41 тыс. евро против 61 тыс. евро). Однако после осуществления необходимых статистических поправок с целью проведения кор-

²⁵ European Commission (2003), Green Paper Entrepreneurship in Europe, Brussels, 21.01.2003, COM (2003) 27 final.

²⁶ European Council (2006), 2715th Council Meeting Competitiveness (Internal Market, Industry and Research), PRESS RELEASE, COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION, 6964/06 (Press 65) EU Council.

²⁷ Wymenga P., Spanikova V., Derbyshire J. and Barker A. (2011), Are EU SMEs Recovering from the Crisis? Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises 2010/11, Report for the European Commission.

ректного секторального сравнительного анализа выявляется совершенно другая картина – производительность труда в малом и крупном бизнесе практически одинакова.

Следует особо выделить особенности ведения бизнеса на малых предприятиях в периоды экономического спада. Во-первых, преобладающая доля малых предприятий развитых экономических стран (70%) сохраняют штат сверх экономически целесообразного числа работников во времена рецессий. Если, например, 38% средних предприятий имеют планы по сокращению персонала во времена экономических спадов, то на долю малых предприятий, разрабатывающих аналогичные планы, приходится только 17%. Во-вторых, малый бизнес не пересматривает своих инвестиционных планов, а напротив, использует возможности для их реализации в периоды рецессий. И, в-третьих, в отличие от крупного и среднего бизнеса, малое предпринимательство занимает более активную позицию в разработке новых продуктов и поиске новых рынков, если экономическая ситуация внутри страны только начинает проявлять признаки ухудшения

Таким образом, появление, становление и повышение роли малого и среднего предпринимательства в развитых странах мира в значительной степени были обусловлены усилением процесса трансформации традиционной модели управляемой экономики в инновационную предпринимательскую экономику, основанную на знаниях и компетенции, – ведь именно малый и средний бизнес, с одной стороны, обеспечивающий внешние эффекты распространения знаний, определял направление и результативность современной производственной функции, которая учитывает уровень знаний и компетенций. С другой стороны, малое и среднее предпринимательство, будучи агентом перемен и являясь механизмом, обеспечивающим нарастающий эффект, получаемый в результате накопления знаний и компетенций, также определял темпы и глубину промышленной эволюции и экономического роста. А триггером смены экономической модели развития явилось ускоренное развитие информационных и коммуникационных технологий, обеспечивающих значительное абсолютное и относительное сокращение части постоянных расходов в структуре транзакционных издержек производства малых и средних предприятий. При этом важно отметить, что интенсивное развитие информационных и коммуникационных технологий обусловило также и усиление процесса интернационализации деятельности малого и среднего бизнеса. Причем, в

последние десятилетия интернационализация деятельности МСП включает не только их участие в экспортно-импортных операциях, но и вовлеченность в качестве структурного элемента в деятельность глобальных цепочек добавленной стоимости, что в значительной степени повысило конкурентоспособность и экономическую устойчивость малого и среднего бизнеса ²⁸.

Заметим, что превалирующей теоретической основой, объясняющей усиление процесса интернационализации деятельности малых и средних предприятий, является теория прогрессивной периодизации, в соответствии с которой каждый из периодов интернационализации характеризуется той или иной степенью глубины принимаемых обязательств и уровнем риска ²⁹.

Следует подчеркнуть, что в условиях современной инновационной предпринимательской экономики превалирующий ранее теоретический подход к интернационализации деятельности малых и средних предприятий – прогрессивная периодизация – уже не находит своего практического подтверждения. Как правило, малые и средние предприятия, функционирующие в сфере информационных и коммуникационных технологий, выходят на глобальные рынки значительно быстрее, чем предполагала теория прогрессивной периодизации, которая сохранила свое относительное действие для малых и средних предприятий, функционирующих в традиционных секторах экономики ³⁰.

В целом по странам-членам ОЭСР от 20 до 80% всех малых и средних предприятий вовлечены в экспортные операции, а их вклад в экспорт стран в среднем колеблется от 15 до 50%. В ЕС доля малых и средних предприятий, экспортирующих товары или услуги, достигает 25% всех МСП, причем более 50% экспорта осуществляется за пределы Ев-

²⁸ Fletcher R. (2001), A holistic approach to internationalisation, *International Business Review* 10. – P. 25–49, Pergamon; Porter M. E. (1990), *The competitive advantage of nations*, London; Spigarelli F., (2003), *Processi di internazionalizzazione delle PMI. Un'analisi empirica sul contesto produttivo marchigiano* (Internationalisation processes of SMEs. An empirical analysis of the productive context of the Marche region), *Economia & Management*. – No. 3. – 2003, SDA Bocconi, Milan.

²⁹ Gankema H.G.J., Snuif & van Dijken, (1997), *The Internationalisation Process of Small and Medium Sized Enterprises: An Evaluation of the Stage Theory*. – P. 185–199, in *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*, eds. Donckels R. & Miettinen, Aldersho.

³⁰ Saarenketo S. & Sundqvist S., *Comparison of born global and traditionally internal firms: effects of industry and managerial characteristics*. In (Saarenketo) *Born globals – Internationalisation of small and medium-sized knowledge-intensive firms*, Acta universitatis Lappeenrantaensis 145. Lappeenranta, 2002.

ропейского Союза³¹. В США доля малых и средних предприятий в структуре экспорта страны достигает 30%, в Индии – 40%, Китае – 68%³².

Интернационализация деятельности малых и средних предприятий обеспечивает рост товарооборота и занятости трудоспособного населения. Если среднегодовые темпы роста занятости на малых и средних предприятиях, не вовлеченных в экспортные операции, составляли за последние годы 3%, то на экспортно–ориентированных МСП – 7%. Среднегодовые темпы роста занятости на малых и средних предприятиях, занимающихся импортом, составляли 8% против 2% на предприятиях, не вовлеченных в импортные операции. Среднегодовые темпы роста занятости в МСП, которые занимались как импортом, так и экспортом, превысили 10% против 3% в малых и средних предприятиях, не вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность. Еще выше темпы роста занятости в МСП, осуществляющих прямые иностранные инвестиции – 16% против 4% в иных малых и средних предприятиях³³.

Развитие экспортных возможностей малых и средних предприятий сыграли не менее важную роль в ускорении экономического роста, сокращении бедности и создании новых рабочих мест не только развитых, но и развивающихся стран³⁴.

Таким образом, малый и средний бизнес, в условиях функционирования модели инновационной предпринимательской экономики, основанной на знаниях и компетенции, во многом стал определять экономический рост развивающихся и наименее развитых стран мира и повышение их роли в глобальной экономике. В социально–экономическом развитии стран мира малое и среднее предпринимательство становится движущей силой структурных и качественных изменений в экономике и обществе, обеспечивая не только устойчивый рост ва-

³¹ OECD (undated a), Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices www.oecd.org/industry/smes/2090740.pdf.

³² Hall C. (2007), ‘When the Dragon awakes: Internationalisation of SMEs in China and implications for Europe’, CESifo Forum, 8: 2. <http://www.ifo.de/pls/guestci/download/CESifo%20Forum%202007/CESifo%20Forum%202007/forum2-07-focus5.pdf>; Tambunan, T. (2009), Facilitating Small and Medium Enterprises in International Trade (Export): The Case of Indonesia, paper presented at Asia-Pacific Trade Economists’ Conference: Trade-Led Growth in Times of Crisis, United Nations, Indonesia.

³³ Van Elk K., Hessels J. and van der Horst R. (2009), Internationalisation of European SMEs – Final Report, EIM Business and Policy Research, The Netherlands.

³⁴ Kemal A. R., ud Din M., Qadir U., Fernando L. and Colombage S. S. (2002), Exports and Economic Growth in South Asia. A study prepared for the South Asia Network of Economic Research Institutes http://saneinetwork.net/Files/02_05.pdf.

лового внутреннего продукта, но и решение острых социальных проблем: занятости, безработицы, уровня и качества жизни населения. Формируя средний класс, малые и средние предприятия способствуют политической стабильности в своих государствах. Все это важно учесть при разработке программ государственной поддержки развития предпринимательства в любой стране с транзитной экономикой и прежде всего в Туркменистане, где развитию малого и среднего бизнеса в последние годы стали уделять повышенное внимание.

Используемые источники

1. Abor J., Quartey P. (2010), 'Issues in SME Development in Ghana and South Africa' / *International Research Journal of Finance and Economics*. — 39. — 218–28.
2. ACCA (2010), Small Business: A Global Agenda www.accaglobal.org.uk/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf.
3. Acs Z. J., D. B. Audretsch (1988), «Innovation in Large and Small Firms: an Empirical Analysis» // *American Economic Review*. — 78(4). — 678–690.
4. Arrow Kenneth (1962), «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention», in Richard Nelson (Ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton: Princeton University Press. — 609–625.
5. Audretsch D. B., A. R. Thurik (2004) «A Model of the Entrepreneurial Economy» // *International Journal of Entrepreneurship Education*. — 2(2). — 143–166.
6. Audretsch D.B., M. Keilbach (2003), «Entrepreneurship capital and economic performance» // *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*. — 2003. — No — P. 3678. London, CEPR.
7. Audretsch D. B., A. R. Thurik, Ingrid Verheul and Alexander R.M. Wenneker (2002), «Entrepreneurship: Determinants and Policies in the New Economy», *Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers*.
8. Audretsch D. B., A. R. Thurik (2001), «What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies' // *Industrial and Corporate Change*. — No. 10(1). — 267–315.
9. Audretsch D. B. (1995) *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MIT Press.
10. Australian Government (2011), «Key Statistics – Australian Small Business» (*Department of Innovation, Industry, Science and Research*).
11. Ayyagari M., Demirgüç-Kunt A. and Maksimovic V. (2011), «Small vs. Young Firms Across The World – Contribution to Employment, Job Creation, and Growth», Policy Research Working Paper 5631 (*The World Bank Development Research Group*).
12. Brock William A., David S. Evans. (1989), «Small Business Economics», *Small Business Economics*. — 1989. — No 1 (1). — 7–20.
13. Caves R. (1982) «Multinational Enterprise and Economic Analysis». — Cambridge: Cambridge University Press.
14. Cecchini P., M. Catinat and A. Jacquemin (1988), «The European Challenge, 1992: The Benefits of a Single Market», *Wildwood House*.
15. Chandler A. (1990), «Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism». — Cambridge: Harvard University Press.

16. Dalberg (2011), «Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries», SME Briefing Paper, EIB Draft Version (*Geneva: European Investment Bank*)
17. de Kok J., Vroonhof, P., Verhoeven, W., Timmermans, N., Kwaak, T., Snijders, J. Westhof, F. (2011), «Do SMEs Create More and Better Jobs?» (*EIM Business and Policy Research*).
18. EIU (Economist Intelligence Unit) (2010), «SMEs in Japan: A New Growth Driver?»
19. Ericson Richard, A. Pakes (1995). «Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work» // *Review of Economic Studies*. — No 62. — 53–82.
20. European Commission (2003), «Green Paper Entrepreneurship in Europe», Brussels, 21.01.2003, COM (2003) 27 final.
21. European Council (2006), 2715th Council Meeting Competitiveness (Internal Market, Industry and Research), PRESS RELEASE, COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION, 6964/06 (Press 65) EU Council.
22. Fletcher, R., «A holistic approach to internationalisation» // *International Business Review*. — 10. — 25-49, Pergammon.
23. Gankema, H.G.J., Snuif & van Dijken (1997), «The Internationalisation Process of Small and Medium Sized Enterprises: An Evaluation of the Stage Theory», 185–199, in Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium, eds. *Donckels R. & Miettinen, Aldershot*.
24. Ghatak S. (2010), «Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in India: An Appraisal» www.legalpundits.com/Content_folder/SMEArt150610.pdf
25. Hall, C. (2007), «When the Dragon awakes: Internationalisation of SMEs in China and implications for Europe», CESI Forum , 8: 2. <http://www.ifo.de/pls/guestci/download/CESifo%20Forum%202007/CESifo%20Forum%202/2007/forum2-07-focus5.pdf>.
26. Hoffmann A.N. (2000), «The Gains from Partial Completion of the Single Market», *Weltwirtschaftliches Archiv*. — 2000. — No. 4.
27. Hoffmann, Anders (2006), «A Rough Guide to Entrepreneurship Policy», in Handbook of Entrepreneurship Policy edited by Roy Thurik, David Audretsch and Isabel Grilo, *Edward Elgar Press*.
28. Hopenhayn H.A. (1992), «Entry, Exit and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium» // *Econometrica*. — No. 60. — 1127–1150.
29. Griliches Z. (1979), «Issues in Assessing the Contribution of R&D to Productivity Growth» // *Bell Journal of Economics*, 10:92–116
30. Jovanovic, Boyan (2001), «New Technology and the Small Firm» // *Small Business Economics*. — No 16 (1). — 53–55.
31. Kemal A. R. ud Din M., Qadir U., Fernando L. and Colombage S. S. (2002), «Exports and Economic Growth in South Asia». A study prepared for the South Asia Network of Economic Research Institutes http://saneinetwork.net/Files/02_05.pdf.
32. Klepper Steven (1996), «Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle» // *American Economic Review*. — No 86(3). — 562–583.
33. Koolman G. (1971), «Say's Conception of the Role of Entrepreneur» // *Economica*, New Series. — August. — Vo 38, No 151. — 269–286.

34. Krugman P. (1991), «Increasing Returns and Economic Geography» // *Journal of Political Economy*. – No. 99. – 483–499.
35. Lambson Val E. (1991), «Industry Evolution with Sunk Costs and Uncertain Market Conditions». *International Journal of Industrial Organization*. – No. 9. – 171–196.
36. Lucas R.E. Jr. (1993), «Making a miracle». *Econometrica*. – No. 61 (2) – 251–272.
37. Lucas R.E. (1988), «On the mechanics of economic development». *Journal of Monetary Economics*. – No. 22. – P. 3–39.
38. Lundström Anders, Stevenson, Lois (2005), «Entrepreneurship Policy – Theory and Practices», *ISEN International Studies in Entrepreneurship*, Springer.
39. OECD (undated a), «Small Businesses, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices», www.oecd.org/industry/smes/2090740.pdf.
40. Porter M. E. (1990), «The competitive advantage of nations», *London*.
41. Romer Paul M. (1986), «Increasing Returns and Long-Run Growth». *Journal of Political Economy*. – No. 94(5), October. – 1002–37.
42. Saarenketo, S., Sundqvist, S. (2002), «Comparison of born global and traditionally internal firms: effects of industry and managerial characteristics». In (Saarenketo) *Born globals – Internationalisation of small and medium-sized knowledge-intensive firms, Acta universitatis Lappeenrantaensis 145. Lappeenranta*.
43. Schramm C.J. (2004), «Building entrepreneurial economies». *Foreign Affairs*, 83, 104–115.
44. Spigarelli, F. (2003), «Processi di internazionalizzazione delle PMI». Un'analisi empirica sul contesto produttivo marchigiano (Internationalisation processes of SMEs. An empirical analysis of the productive context of the Marche region) // *Economia & Management*. – 2003. – No 3. SDA Bocconi, Milan.
45. Tambunan, T. (2009), «Facilitating Small and Medium Enterprises in International Trade (Export): The Case of Indonesia», paper presented at Asia-Pacific Trade Economists' Conference: Trade-Led Growth in Times of Crisis, *United Nations, Indonesia*.
46. Teece D.J. (1993), «The dynamics of industrial capitalism: perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope». *Journal of Economic Literature*. – No. 31. – 199–225.
47. United States International Trade Commission (2010), «Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in US Exports», Investigation No. 332–508. USITC Publication 4125, January.
48. Van Elk K., Hessels J. and van der Horst R. (2009), «Internationalisation of European SMEs – Final Report, *EIM Business and Policy Research, The Netherlands*.
49. Vernon R. (1970), «Organization as a scale factor in the growth of firms». In J. W. Markham & G. F. Papanek (Eds.). *Industrial organization and economic development 2003 Boston: Houghton Mifflin*. 47–66.
50. World Bank (2003), *Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database*, World Bank Policy Research Working Paper 3127, August.
51. Wymenga, P., Spanikova, V., Derbyshire, J. and Barker, A. (2011), *Are EU SMEs Recovering from the Crisis? Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises 2010/11*, Report for the European Commission.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Алексеева А. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и информационные технологии в экономике»,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Опыт внедрения концепции «6 сигм» на предприятиях обрабатывающей отрасли

Рассмотрена суть и основополагающие принципы концепции «6 сигм». Описана реализация положений концепции «6 сигм» на примере организации обрабатывающей промышленности ОАО «ОСРАМ». Сделаны выводы об эффективности применения концепции «6 сигм» для сокращения брака в организациях обрабатывающей промышленности.

Ключевые слова: *6 сигм, обрабатывающая промышленность, снижение брака.*

Alekseeva A. V.

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

Realization of «Six sigma» concept at manufacturing industry

The fundamental principles of «Six Sigma» concept were analyzed. The realization of the concept on the example of the organization of the manufacturing industry «OSRAM» was described. The conclusions about the effectiveness of the concept in order to reduce the amount of defects at manufacturing organizations were made.

Keywords: *Six Sigma, manufacturing industry, reducing defects.*

В современных условиях перед предприятиями обрабатывающей промышленности стоят проблемы нахождения ресурсов внутреннего финансирования для внедрения новейших технологий в производственный процесс, позволяющих минимизировать издержки на производство ¹. Продукция российских производителей, в большинстве

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в состав инновационной структуры региона // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 252–254.

своем, менее конкурентоспособна на мировых и внутреннем рынках по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов как по уровню качества продукции, так и по величине издержек вследствие недостаточного уровня качества производственных процессов. В частности, на предприятиях обрабатывающей отрасли необходимо применять такие методики, которые позволяют снижать уровень брака и затраты на его исправление.

Одним из путей решения проблемы брака на предприятии является практическое использование концепции «6 сигм». Суть рассматриваемой концепции состоит в необходимости улучшения качества выхода того или иного процесса, в соответствии с чем минимизируются дефекты в производственной деятельности. Внедрение концепции «6 сигм» позволяет достичь не более 3,4 брака на 1 млн. операций². Данная концепция впервые была применена на предприятии обрабатывающей отрасли, что свидетельствует о возможности ее практического использования на аналогичных российских предприятиях: уже накоплен достаточный опыт внедрении «6 сигм», статистический контроль качества в той или иной мере используется на любом предприятии, таким образом, начальные шаги к внедрению уже заложены. Концепция «6 сигм» определяется, как «система настройки регулярных бизнес-процессов на снижение всех видов дефектов и потерь с помощью последовательного выполнения проектов по устранению корневых причин дефектов на основе количественных исследований процессов»³.

Методологией данной концепции и основным инструментом решения поставленной цели служит так называемый DMAIC-цикл, представляющий собой последовательность этапов: **Define**: определение целей проекта и запросов внешних и внутренних потребителей, а также идентификация того, что представляет дефект для потребителя; **Measure**: измерение какого-либо процесса с целью определения степени выполнения текущих требований. Этап включает в себя разработку плана о сборе данных обо всех возможных дефектах бизнес-процессов в организации и их измерению; **Analyze**: выявление коренных причин дефектов, изучение возможностей для их устранения, а также расстановка приоритетов путей устранения проблемы; **Improve**: улучшение

² Казинцев, А. В. Шесть Сигм в России. Методика снижения потерь, дефектов, издержек. – М.: Типография «Новости», Ассоциация «Шесть Сигм», 2009. – 368 с.

³ 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.

процесса и сокращение числа дефектов; Control: мониторинг дальнейшего протекания того или иного процесса.

На российских предприятиях данная методика в настоящее время недостаточно широко применяется, большинство предприятий используют статистический контроль, основанный на концепции «3 сигм». Однако практика показывает, что для решения задачи существенного повышения качества продукции и сокращения расходов, необходимо реализовать концепцию «6 сигм»⁴. Примером может выступать ОАО «ОСРАМ» – организация, функционирующая на территории Смоленской области и входящая состав немецкого концерна. Открытое акционерное общество «ОСРАМ» на сегодняшний день является одной из крупнейших организаций в области производства высококачественной светотехнической продукции. На данном предприятии был использован накопленный опыт головного концерна «ОСРАМ» по внедрению рассматриваемой концепции. В целях освоения сущности концепции «6 сигм» и методов ее практического использования была сформирована проектная группа, состоящая из руководящего состава организации, направленная для подготовки в головной концерн «ОСРАМ». Идея обучения состояла в том, чтобы по его окончании уже в Смоленске была образована новая учебная группа, составляющая 1% от численности персонала всей организации для широкого распространения полученных навыков. В нее вошли самые перспективные и амбициозные сотрудники – в большинстве своем менеджеры среднего и низшего звена. В течение четырех недель сформированная учебная группа посещала семинары с целью заимствования опыта у руководящего состава.

В качестве мероприятия, повышающего эффективность внедрения концепции «6 сигм», в организации были выпущены брошюры тиражом 2000 экземпляров с информацией об основных понятиях концепции, ее принципах, истории создания, а также информацией о важности и эффективности применяемой методики. Эффективность использования концепции «6 сигм» подтверждается данными, приведенными в таблице 1⁵.

Внедрение концепции «6 сигм» позволяет достичь таких преимуществ, как сокращение расходов, увеличение производительности, рас-

⁴ Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 16–18.

⁵ Официальный сайт журнала «Эксперт» – Влияние воспроизводимости бизнес-процессов на конкурентоспособность организаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m.expert.ru/ratings/table_33363/

Влияние концепции «6 сигм» на конкурентоспособность организации

Расстояние между центром распределения случайной величины и границей допустимого значения	Количество дефектов на миллион операций	Затраты, связанные с низким качеством, в % от объема продаж	Рейтинг конкурентоспособности организации
6 сигм	3,4	< 10%	Мировой класс
5 сигм	233	10–15%	
4 сигмы	6210	15–20%	Средняя по отрасли
3 сигмы	66807	20–30%	
2 сигмы	308537	30–40%	Неконкурентоспособна

ширение границ рынка, повышение степени удержания клиентов. Также практическое применение способствует сокращению длительности производственного цикла, дефектов, изменению корпоративной культуры и подталкивает организацию к разработке новых товаров. В подтверждение можно добавить, что организация ОАО «ОСРАМ» после внедрения концепции «6 сигм» освоила производство нового вида продукции – компактных энергосберегающих лампочек и, в результате, вышла на новые рынки Украины, Белоруссии, Казахстана, Индонезии и Китая. Корпоративная культура организации стала более эффективной, основанной на принципах командного решения задач.

В заключение можно сделать вывод о том, что на российских предприятиях именно обрабатывающей отрасли целесообразно более широкое применение методологии «6 сигм», так как получаемые при этом преимущества позволяют существенно повысить уровень их конкурентоспособности.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Интеграция технопарка в состав инновационной структуры региона // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 252–254.
2. Казинцев, А. В. Шесть Сигм в России. Методика снижения потерь, дефектов, издержек. – М.: Типография «Новости», Ассоциация «Шесть Сигм», 2009. – 368 с.
3. 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.
4. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 16–18.
5. Официальный сайт журнала «Эксперт» – Влияние воспроизводимости бизнес-процессов на конкурентоспособность организаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m.expert.ru/ratings/table_33363/.

Березникова Л. А.

*старший преподаватель кафедры «Менеджмент и информационные технологии в экономике», ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Дли С. М.

*студент,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: svetlana.m.dli@gmail.com*

Нестерова В. Ю.

*студент,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: vichka418919@mail.ru*

Использование концепций «Lean Production» и «Agile Enterprise» для управления рисками

Рассмотрена возможность использования концепций «Lean Production» и «Agile Enterprise» в системе управления рисками промышленного предприятия. Проанализированы возможности использования различных инструментов данных концепций при управлении логистическими рисками.

Ключевые слова: *управление рисками, концепция «Lean Production», концепция «Agile Enterprise», управление запасами.*

Bereznikova L. A.

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

Dli S. M.

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

Nesterova V. Y.

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

Using the concepts of «Lean Production» and «Agile Enterprise» in the risk management

The possibility of using the concepts of «Lean Production» and «Agile Enterprise» in risk management of an industrial enterprise was analyzed. The possibility of using different tools of these concepts in the management of logistics risks was described.

Keywords: *risk management, the concept of «Lean Production», the concept of «Agile Enterprise», inventory management.*

В настоящее время конкурентоспособность организации промышленности определяется в значительной степени определяется эффективностью применяемых систем управления рисками. В свою очередь важнейшим компонентом общей рискованной нагрузки являются логистические риски, связанные с управлением запасами, которые оказывают существенное влияние и на качество производимой продукции: так, риск выбора поставщика может оказаться причиной закупки некачественного сырья, а неправильная организация хранения приводит к порче и появлению дефектов.

К логистическим рискам будут относиться как общие риски для любой деятельности, так и специфические. К факторам риска могут относиться различные задержки поставок продукции в цепи поставок, брак и незапланированное изменение параметров продукции, порча, вмешательство третьих лиц. Для наиболее полного и адекватного учета рисков целесообразно ввести ряд ограничений и положений, позволяющих свести условия неопределенности к условиям риска. В таком случае существует возможность оценить факторы риска вероятностно или статистически. Необходимо ранжировать риски по степени важности и вероятности возникновения, и предусмотреть для наиболее опасных из них возможности страхования или уменьшения негативного влияния.

Таким образом, руководство организации напрямую заинтересовано в рациональной организации системы управления рисками, связанной с запасами, а задача снижения издержек и повышения качества поставляемых материалов, комплектующих и т.д. с помощью повышения качества логистических процессов является важнейшей задачей риск-менеджмента.

На сегодняшний день одним из наиболее эффективных подходов к решению задачи снижения рисков управления запасами являются подходы, основанные на использовании концепций «Lean Production» (бережливое производство) и «Agile Enterprise» (гибкая организация)

Концепция бережливого производства предполагает устранение потерь на всех уровнях цепочки создания ценностей. Известно, что данная концепция предполагает совокупное использование таких инструментов, как подход «точно в срок» (Just in Time), кайдзен, 5S, андон, кан-

бан, стандартизация работы, пока-ёкэ, быстрая переналадка (SMED), карта потока создания ценности, непрерывный поток и т.д.¹

Концепция гибкой организации включает следующие составляющие: проактивный подход к изменениям и неопределенности; создание адаптивного продукта; предугадывание желаний и потребностей клиентов; построения рабочего процесса для совершенствования цепочки создания ценности; скорость, эффективность и адаптивность; интеграция организаций в единую цепочку поставки; развитие потенциала для изменений; работа с человеческими ресурсами и повышение квалификации рабочей силы; технологические, продуктовые и управленческие инновации².

Очевидно, что инструменты указанных концепций направлены на решение единой глобальной целью управления рисками — повышение эффективности процессов управления, в том числе управления запасами. Однако достижение данной цели при использовании концепций «Lean Production» и «Agile Enterprise» осуществляется двумя различными путями. Так, с точки зрения управления рисками, цель бережливого производства — уменьшение стоимости и минимизация логистических потерь на основе снижения вероятности возникновения логистических рисков и степени их влияния настолько это возможно. Данная концепция важна для управления рисками в организациях с большим объемом заказов³. Также от внедрения инструментов бережливого производства получают наибольшую выгоду организаций, осуществляющие большие заказы с высокой степенью предсказуемости их доставки, производства и сбыта.

Гибкое производство должно обеспечить высокую адаптивность логистических процессов для быстрой и эффективной реакции на изменяющуюся ситуацию. Данный подход необходим для организаций, функционирующих в изменчивой среде, характеризуемой экономическими колебаниями, инновациями в технологии, изменениями потребностей клиентов. Применение методологии гибкого производства позволяет организациям быстро адаптировать свои логистические системы в соответствии с постоянно изменяющимися условиями среды⁴.

¹ Имаи М. Гембакайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 340 с.

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл. — 2008. — № 2. — С. 92–93.

³ Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. — 2008. — № 4. — С. 76–78.

⁴ Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. — 2011. — № 2. — С. 16–18.

Несмотря на большое количество работ, связанных с передовыми практиками использования концепций «Lean Production» и «Agile Enterprise» для организаций, относящихся к различным сферам производства товаров и услуг, вопросы реализации данных концепций непосредственно для управления рисками в функциональной сфере снабжения освещены недостаточно детализировано, что осложняет их использование для решения практических задач логистического управления запасами. В первую очередь это относится к процессам, охватывающим выбор поставщика, поступление материалов на склад, хранение и последующую передачу в производственные подразделения. Очевидно, это в определенной степени вызвано тем обстоятельством, что крупная промышленная организация в общем случае осуществляет управление запасами, которые условно можно разделить на два класса. К первому классу следует отнести запасы, затраты на которые в значительной степени определяют стоимость конечной продукции и которые малочувствительны к изменениям производственных технологий и колебаниям запросов конечных потребителей. Следуя данной логике, ко второму классу целесообразно отнести запасы, которые на определенном временном интервале используются для удовлетворения быстро изменяющихся потребностей клиентов, а также подвержены существенным изменениям при внедрении технологических и организационных инноваций. В результате при управлении запасами первого класса целесообразно в первую очередь использовать инструменты концепции «Lean Production», а второго класса – «Agile Enterprise», при этом наличие в организации запасов указанных классов необходимо при формировании системы управления запасами обеспечить комплексное применение данных концепций.

Рассмотрим возможности использования инструментов концепции бережливого производства на примере управления запасами для сокращения рисков, с учетом того, что данный процесс включает анализ запасов в предшествующем периоде, формулировку целей создания запасов, оптимизацию размеров текущих запасов.

Первым инструментом концепции бережливого производства, применяемым для управления запасами, является Just in Time (точно в срок), предполагающий организацию материального потока таким образом, что все ресурсы, компоненты и полуфабрикаты поступают в необходимом количестве, в нужное время и точно к назначенному сроку. При идеальном воплощении данный подход позволяет свести к минимуму страховые запасы, что, в свою очередь, минимизирует риск порчи. С надежными поставщиками целесообразно установить долго-

срочные партнерские отношения и провести интеграцию с их информационными системами управления предприятием, что в свою очередь позволит снизить риски, связанные с несвоевременными поставками, нарушением объемов поставок, ненадлежащим качеством поставляемых комплектующих, сырья и материалов.

Инструмент кайдзен проявляется в фокусировании на постоянном совершенствовании всех процессов, протекающих в организации, при этом сами сотрудники проявляют свои таланты для непрерывной ликвидации потерь. Выделяют 5 компонентов кайдзена: взаимодействие, личная дисциплина, улучшенное моральное состояние, круги качества, предложения по усовершенствованию⁵. Применительно к процессам, связанным с управлением запасами, данный инструмент целесообразно использовать следующим способом: необходимо создавать условия для реализации творческого потенциала работников, занимающихся формированием поставок. При формировании кружков качества целесообразно включать в их состав сотрудников производственных отделов, сотрудников, занимающихся разработкой инноваций, а также представителей организаций-поставщиков, что приведет к повышению оперативности работы и снизит риск несогласованности решений.

Другим направлением реализации концепции кайдзен может стать тесная интеграция систем менеджмента качества организации-потребителя и поставщиков, что позволит регламентировать и оперативно адаптировать бизнес-процессы, реализуемые для создания конечной стоимости производимой продукции с минимально возможной совокупной логистической стоимостью.

Как и непосредственно в процессе производства, при организации управления запасами большое значение имеют элементы, входящие в инструмент концепции бережливого производства 5S, который представляет собой систему организации и рационализации рабочего места (удаление ненужных вещей, соблюдение и поддержание порядка, содержание в чистоте, формирование способности персонала четко выполнять операции в зависимости от складывающейся ситуации). Отметим, что использование инструмента 5S позволит также снизить риск несчастных случаев, возникновения ошибок, связанных с человеческим фактором.

Применительно к производству под инструментом андон понимают визуальную систему обратной связи для заводского цеха, которая

⁵ Вэйдер М. Инструменты бережливого производства. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. 125 с.

отображает ход производственного процесса, сигнализирует, когда необходима помощь и дает операторам возможность остановить процесс производства. В целях управления запасами данный инструмент может быть реализован на основе создания сквозных информационных потоков, позволяющих сотрудникам, занимающимся снабжением, определять наличие незавершенного производства, а также запасов готовой продукции у предприятий-поставщиков, что позволит оперативно корректировать объем и сроки заказа. Следует особо отметить, что при формировании данного информационного потока необходимо учитывать информацию о техническом обслуживании и планируемом ремонте оборудования, что предполагает тесную интеграцию информационных подсистем управления запасами и технического ремонта, и обслуживания оборудования в рамках, например, информационных систем управления организаций типа ERP и ERP II.

Часто к отдельному инструменту бережливого производства относят канбан, означающий систему регулирования потоков материалов и товаров внутри организации и за ее пределами, что сокращает риски дефицита или, напротив, избытка запасов. К сожалению, в отечественной практике данный инструмент является плохо реализуемым. В то же время, отдельные его элементы могут использоваться в системе управления запасами, поскольку именно она является «входными воротами» для приобретаемых организацией материально-технических ресурсов. В связи с этим процесс «маркировки» указанных ресурсов и контроль за их движением позволит с выявить узкие места в процессе хранения, производства и сбыта продукции с точки зрения формирования логистических издержек и выработать рекомендации по их минимизации. Это даст возможность, например, оптимизировать процесс использования складских помещений.

Очевидно, что только комплексное использование рассмотренных выше инструментов концепции бережливого производства позволит сократить возможные риски системы логистического управления запасами, что в свою очередь позволит повысить эффективность функционирования организации в целом.

Используемые источники

1. Имаи М. Гембакайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества. – М.: Альпина Паблицер, 2014. – 340 с.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл. – 2008. – № 2. – С. 92–93.

3. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4. – С. 76–78.
4. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2. – С.16–18.
5. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 125 с.

Боганова Е. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

e-mail: eva08031@yandex.ru

Создание прогрессивных банковских продуктов в среде Национальной Платежной Системы

В статье рассматриваются условия для создания и возможности внедрения прогрессивных банковских продуктов в среде Национальной Платежной Системы, связанные с этим проблемы, а также тенденции развития прогрессивных банковских продуктов для Национальной Платежной Системы в банковском секторе России.

Ключевые слова: *банковский продукт, Национальная Платежная Система, пластиковая карта, клиенты банка, рынок банковских услуг.*

Воганова Е. В.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Creation of progressive banking products in the environment of National Payment System

The article deals with conditions for creating and possibilities of introduction of progressive banking products in the environment of National Payment System, related to these issues as well as trends in the development of progressive banking products for National Payment System in the banking sector of Russia.

Keywords: *banking product, National Payment System, plastic card, bank customers, banking-functions market.*

Идея внедрить в существующий массовый продукт дополнительные разработки не нова, и используется повсеместно. Однако, несмотря на то, что такая идея лежит на поверхности, иногда она посещает тех, кто может ее осуществить, с обидным опозданием и потом приходится прикладывать немало усилий, чтобы наверстать упущенное время. Поэтому идею о внедрении в национальную платежную систему страны возможности использования разнообразных банковских продуктов правильно начинать развивать одновременно с развитием самой системы и в масштабах, как минимум, обширной сети крупнейших банков.

Вспомним, какие изменения в платежном секторе нашей страны произошли за последние годы. В России долгое время использовались зарубежные платежные системы для безналичных расчетов, в том числе небезызвестные всем системы Visa, MasterCard, American Express, Western Union и другие. Популярность платежных карт приходилась на практически те же брендовые системы: еще пять лет назад доля MasterCard со-

ставляла 20% платёжных карт мира, 28,6% имела одна из крупнейших систем пластиковых карт VISA, а первой неожиданно стала китайская China Union Pay с 29,2%.

Всем понятно, что зарубежные платежные системы, подчиняясь предписаниям соответствующих ведомств собственных государств, всегда могут в одностороннем порядке и в самый непредсказуемый момент, поменять правила проведения платежей, установив свои, возможно, невыгодные для России, условия. Поэтому наши власти озаботились созданием собственной национальной платежной системы (далее НПС), и к 2014 году уже были предприняты самые решительные шаги в этом направлении.

В настоящее время непростых экономических взаимоотношений нашей страны с некоторыми странами, являющимися владельцами собственных платежно-расчетных систем, используемых повсюду, в том числе и в России, государству поневоле приходится задумываться о развитии своей собственной, масштабной системы расчетов. Хотя, на самом деле, никакие кризисы и санкции никогда не должны служить толчком к развитию экономики и новых технологий страны, но — «не было бы счастья...».

Сейчас НПС развивается в России полным ходом, действуя в соответствии с ФЗ № 161 «О национальной платежной системе», принятым 27 июня 2011 года, у НПС даже есть свой собственный сайт — <http://www.nps-rus.ru>, освещающий историю ее создания и просвещающий потенциальных потребителей о ее возможностях.

Пока российских платежных систем меньше, чем зарубежных, и первые пользуются спросом чаще на территории России и стран СНГ, но уже имеют свою положительную историю такие отечественные системы безналичных расчетов по переводам без открытия счетов, как Контакт, Анелик, Золотая Корона. Теперь среди отечественных платежных систем также появляются свои новаторы, например, «Золотая корона», зарегистрированная Банком России, объединяющая более 500 банков России и стран СНГ и включающая в себя платежные сервисы: «Золотая Корона — Денежные Переводы» и «Золотая корона — Банковская карта» использует чип собственной разработки, совместимый с международными платежными системами.

НПС, которая является совокупностью операторов по переводу денежных средств, должна стать средой, в которой любой гражданин нашей страны мог бы осуществлять со своими денежными средствами любые операции, необходимые ему для решения различных жизненных проблем.

Вся эта предыстория говорит о том, что каждое хозяйство, а особенно государственного масштаба, все равно приходит к тому, что ему необходимы исключительно собственные, не зависящие ни от кого, технологии, на которые никакие внешние структуры не смогли бы ни повлиять, ни приостановить их работу. Для возможности, независимо ни от каких внешних факторов, осуществлять расчеты на своей территории, России давно уже следовало было обладать такой НПС, в которой нет ни одной «детали», зависимой от зарубежных структур, а, если такие детали и есть, то необходимо думать о том, как их заменить своими, заново разработанными.

Следовательно, теперь мы должны ожидать массового внедрения системы НПС в России, апогеем которого, безусловно, станет повсеместное распространение и дальнейшее развитие Национальной системы платёжных карт (далее НСПК), объединяющей большинство российских банков, которые скоро начнут эмитировать банковские карты этой платёжной системы.

Оператор НСПК ранее создавался в форме открытого акционерного общества, а с сентября 2014 г., в связи с вступлением в силу федерального закона № 99 ФЗ от 05.05.2014 года, вероятно, в форме публичного акционерного общества, 100 процентов акций которого принадлежат Банку России. Цель НСПК — обеспечение бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств, также НСПК будет предоставлять гражданам России возможность получать деньги в любой момент, в любом количестве, в любом банке страны.

Несмотря на то, что прошлогодние предсказания СМИ о том, что «с 1 января 2015 года в России пластиковые карты заменят паспорта», пока не сбылись, Центробанк все же обещает уже к концу 2015 года не просто появление в России национальной платёжной карты, а ее полное внедрение в обиход граждан.

В ходе состоявшегося 26 февраля 2014 года общего собрания членов Национального платёжного совета на пост председателя правления НП «НПС» была избрана Алма Сакеновна Обаева. А в апреле 2014 года было опубликовано ее интервью, в котором говорилось о том, что и программные средства, и микропроцессор карты должны быть созданы на основании отечественных разработок, так как использование российских разработок при создании чипа и программного обеспечения позволит полностью защитить новую платёжную систему от санкций Запада.

Помимо прочего, еще в прошлом году прозвучали предложения на законодательном уровне стимулировать работодателей страны пе-

речислять заработную плату, а пенсионные фонды — пенсии, только на банковские карты — с такой инициативой выступила Ассоциация региональных банков (АСРОС).

Выплаты заработной платы на банковские карты официальным путем, по мнению АСРОС, помогут сократить количество наличных денег в экономике, затруднят схемы «обналичивания» денежных средств и объемы «серых» выплат. Тем более, что законодатель, поддерживая эту идею, указал в Трудовом кодексе оба варианта выплаты зарплаты: наличными и переводом на карту.

Безусловно, увеличение выплат заработных плат на банковские карты повысило бы устойчивость банков, имея ввиду значительное повышение остатков на счетах клиентов. Но, несмотря на очевидные плюсы, это предложение пока не нашло своего полного отражения в реальности, очевидно, из-за огромных организационных проблем, а также необходимости развития инфраструктур по приему к оплате банковских карт в торговых точках. При этом значительные препятствия на пути безналичной выплаты зарплат — это отсутствие банковских инфраструктур в отдаленных регионах страны.

К настоящему времени кое-что на законодательном уровне уже сделано, например, с 2015 года начинает действовать норма по обязанности торговых точек, с налично-денежным оборотом 60 миллионов рублей и больше, устанавливать терминалы по приему к оплате банковских карт. В московском метро уже в этом году билеты на проезд можно будет купить при помощи банковской карты с технологией PayPass, которая применяется в системах MasterCard и Maestro.

Перевод заработных плат на банковские карты не гарантирует «обеления» бизнеса, потому что работодатель может перевести «белую» часть зарплаты на карту, а остальную часть выдать сотруднику «в конверте». Зарплатные же проекты стоят денег, и это останавливает небольшие организации заключать договоры с банками об обслуживании зарплатных карт их сотрудников. Однако, «лед тронулся», а это значит, что технологии в нашей стране побеждают. В настоящее время количество держателей банковских карт в России более 200 миллионов.

Параллельно, на российском банковском рынке теперь должны появиться сопутствующие НПС банковские продукты, которые будут являться собственностью российской экономики. Такие продукты очень нужны в России, особенно сейчас, несмотря на то, что придется ломать устоявшиеся взгляды на глобальные завоевания зарубежных стран в области безналичных расчетов.

Для граждан России поддерживать отечественного производителя станет вдвойне интересно – во-первых, имеется в виду развитие экономики родной страны, а во-вторых, один из основных критериев успеха электронных платежных систем на сегодня – это понятный, персонафицированный и мобильный интерфейс, а это немаловажный факт для восприятия любой услуги ее потребителями.

Теперь на российском банковском рынке присутствует новый интересный пластиковый продукт – российская банковская карта с логотипом «ПРО100» – это современный инструмент для платежей, который принимается на территории всей России в широкой сети терминалов и банкоматов. Расчетные карты выпускаются в валюте Российской Федерации (российских рублях). Это – универсальная электронная карта гражданина РФ (далее УЭК), внедряется она в массы федеральной уполномоченной организацией ОАО «УЭК», с распоряжения правительства РФ с 2010 года. Глава ОАО «УЭК» Алексей Попов назвал внедрение этой карты «мегапроектом». И это именно так, потому что УЭК объединяет в себе идентификационную и платежную функции, что позволяет использовать ее, как аналог удостоверения личности в электронной среде, а также осуществлять безналичные платежи. Эта карта должна стать альтернативой Visa и MasterCard. Инфраструктура обслуживания ПРО100: более 500 000 торгово-сервисных организаций, около 100 000 устройств выдачи наличных, более 25 000 информационных терминалов, более 20 000 отделений и операционных офисов.

УЭК позволяет дистанционно затребовать, затем оплатить государственные услуги, а в определенных случаях, даже дистанционно их получить. УЭК заменит медицинский полис и страховое пенсионное свидетельство, объединит на одной карте одновременно идентификационную карту, электронный кошелек, банковскую карту, электронную подпись, проездной билет. А в дальнейшем руководством ОАО «УЭК» обещано, что инфраструктура паспортов нового поколения все-таки будет введена в действие. И, если законодатели примут закон об электронном паспорте, то УЭК получат все граждане страны. С июля 2012 года УЭК выпускается в некоторых «продвинутых» регионах: Татарстане, Башкирии, Краснодарском крае, Астраханской области.

Государственные порталы также с удовольствием подключают популярные методы оплаты. Создатели портала УЭК обещают предоставить своим клиентам дополнительные сервисы, не связанные с платежами, такие как: присоединение электронной подписи к документам, доступ в личный кабинет и другие. Вот эти «другие» сервисы и

следует использовать для внедрения в общую систему НПС-расчетов возможности получать услуги от прочих разнообразных платежных институтов, в том числе от банков.

Преимущества УЭК состоят из многих факторов, которые можно использовать при создании возможности для граждан страны управлять с ее помощью собственным капиталом. Ее широкая федеральная сеть обслуживания карт, уникальный охват и удобное расположение офисов обслуживания во всех городах России сможет помочь охватить огромное количество потребителей. Возможность оплачивать ею товары и услуги на автозаправках и в супермаркетах, а также в широкой эквайринговой сети банков-участников и возможность оперативно получать наличные денежные средства практически в любой точке России докажет ее безусловное удобство. А независимость платежной системы от внешнеполитических факторов поможет сделать УЭК основным средством расчетов в стране.

УЭК, как пластиковый продукт получается достаточно удобным, так как он безопасен, а также открывает доступ к государственным, муниципальным и коммерческим услугам в электронном виде.

Поскольку УЭК помимо вышеперечисленного, имеет идентификационное и банковское приложения, значит, начало сложной тропы создания универсального продукта для удовлетворения многообразных организационных нужд населения уже проложено. Следующий шаг всегда сделать проще, а значит, нужно идти вперед. Ориентируясь на внедрение НПС в жизнь страны, следует пытаться дальше разрабатывать функционал данной карты или, при невозможности это сделать, сформировать по образу и подобию параллельный продукт, позволяющий пополнить перечень предлагаемых картой услуг другими разнообразными услугами, в том числе так интересующими нас банковскими продуктами.

Как показывает практика – любая хорошо продуманная и грамотная воплощенная в жизнь идея позволяет привлечь клиентов, а в нашем случае – привлечь дополнительные финансовые ресурсы в банки. Конечно, скептики непременно скажут, что очередная попытка «изобрести велосипед», вызывает только раздражение, что платежное поручение клиента или какой-нибудь унифицированный ПД (платежный документ) пользовался, пользуется, и будет пользоваться спросом у большинства российских граждан. Конечно, потребности граждан в расчетах и в управлении собственными средствами достаточно ограничены, но они есть. Это, как минимум: необходимость ежемесячно рассчитываться со структурами ЖКХ, операторами связи; обязанность

по уплате налогов; необходимость оплаты аренды парковочных мест, оплаты покупок, желание размещать свободные денежные средства без посещения офиса банка и т.п. Если умножить все эти потребности на количество жителей страны – цифра будет значительная, а значит – есть о чем говорить, потому что банкам всегда чрезвычайно важно увеличение числа их клиентов.

И хотя проведение платежей с помощью различных гаджетов пока не пользуется абсолютным спросом – банковским методологам все равно стоит работать в этом направлении, чтобы создать оригинальный продукт и объединить всевозможные технологии для осуществления разных операций, необходимых любому банковскому клиенту. Для этих целей можно использовать любые новинки финансового сектора. Три четверти менеджеров высшего звена, работающих в финансовой сфере, считают, что для дальнейшего развития их компаний необходимо активное продвижение цифровых сервисов. Сейчас все чаще стал употребляться термин «игрофикация», ставший модным на рынке финансовых услуг – и это не просто новинка – это возможность использования различных электронных инструментов и тех же гаджетов для привлечения клиентов. Смартфоны с установленными банковскими приложениями, позволяющими отслеживать движения по собственным счетам клиента уже далеко не за горами, так как доступ в интернет через смартфоны и другие устройства уже давно существует. А «Привет» от банка через мобильное приложение может стать стимулирующим толчком к определенным действиям клиентов. Игрофикация банковских приложений может использоваться также для повышения уровня знаний клиента о своем банке, о его услугах, а также о банковской системе в целом, следовательно, также может использоваться для внедрения в НПС новых банковских приложений.

Некоторые из банков задумываются над созданием собственных программ такого рода для формирования у своих клиентов желания обозначать финансовые цели и следовать по пути их выполнения, а также для оказания помощи клиентам в выборе наиболее подходящих для них банковских продуктов.

Осознавая, что государство уже вложило в проекты развития НПС и НСПК огромные средства, так как расходы на все инфраструктуры проектов назывались в размере около двухсот миллиардов рублей, нужно понимать, что это не могут быть краткосрочные проекты, а, следовательно, нужно смотреть дальше в будущее, подразумевая окупаемость вложений.

Говоря о сопутствующих продуктах, я имею в виду те банковские продукты, которые смогли бы помочь гражданину России быстро и легко осуществлять расчеты и управлять своими денежными средствами в различных направлениях.

Взаимодействие клиента с банком с помощью носимого мобильного банкинга, либо с помощью интернет-банкинга обязательно достигнет своего совершенства, и станет одним из основных способов общения между сторонами Клиент-Банк.

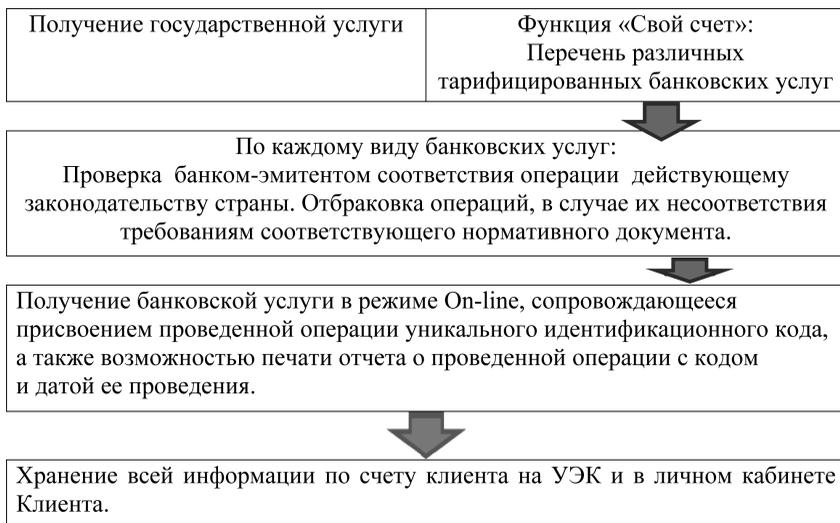
Несмотря на скепсис пессимистов – в России также, вопреки неравномерному уровню доходов населения, к этому все и идет, поэтому можно предположить, что в ближайшие годы новые технологии станут доступны всем и повсеместно. В любом случае, огромная часть потребителей пользуется смартфонами и айфонами, которые становятся все более доступными и удобными для коммуникаций. Поэтому в России сейчас очень перспективно развивать функционал мобильного банкинга для планшетов и мобильных устройств, а также функционал интернет-банкинга для любого рода клиентов банков, параллельно непременно добиваясь безопасности этого функционала.

Просуммировав все вышеизложенное, можно резюмировать, что в имеющейся среде НПС создание единого банковского продукта, позволяющего выполнять любые, пользующиеся спросом, банковские операции, не только жизненно необходимые – ежедневно и к сроку, но и внезапно возникающие – послужит решением многих хозяйственных вопросов, не только для граждан, но и для государства.

Схема подключения к УЭК универсального банковского продукта «Свой счет» проста, прозрачна, и универсальна для любого финансового института, которому необходимо внедрить свои продукты в среду НПС для распространения среди широких масс населения страны:



Продолжение схемы



А проводником к таким действиям могут быть пластиковые или электронные продукты, прикрепленные к НПС – такие, как УЭК или любой другой, вновь созданный электронный инструмент – какой-нибудь «банкофон», как универсальное средство доступа к счету клиента, позволяющее осуществить любые банковские операции без посещения банковского офиса.

К этому можно только добавить, что к 2020 году банковские аналитики предрекают изрядное сокращение банковских офисов для клиентов, и начало повсеместного использования электронных денег. Например, для Банка Англии, уже созданная им система цифровых валют, по типу биткойнов, может быть использована в дальнейшем, как новый способ проведения межбанковских расчетов.

А главное, давно замечено, что ключ к успеху – это скорость внедрения инноваций, а не их создания. Возможно, банкам лучше изучить уже существующие проекты, потому что иногда интереснее и выгоднее купить готовое решение и довести его до нужного функционала, нежели пытаться создать что-нибудь новое и совершенно с нуля. А финансовым институтам, банкам и иным кредитным организациям следует приложить все усилия и использовать любые имеющиеся возможности для внедрения доступного всем функционала, способного помочь решить любому гражданину страны различные жизненные ситуации, связанные с использованием их денежных средств.

Используемые источники

1. ГК РФ, часть первая, от 30.11.1994 № 51-ФЗ, принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (действующая редакция от 22.10.2014).
2. Федеральный закон «О национальной платежной системе» № 161-ФЗ от 27.06.2011 (ред. от 29.12.2014).
3. Федеральный закон № 99-ФЗ от 05.05.2014 «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ».
4. Распоряжение Правительства РФ от 12.08.2010 № 1344-р «Об определении организации по предоставлению государственных и муниципальных услуг с использованием универсальной электронной карты».
5. Попков В.В. К вопросу о конкуренции в банковской сфере // Банковское дело. – 2002. – № 2.
6. Балабанова А.В. Повышение конкурентоспособности – ключевой источник экономического роста./ Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXII / Под общ. ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2012.
7. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Влияние мировой глобализации на развитие современного рынка банковских продуктов / Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXII / Под общ. ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2012.
8. Газета «Ведомости», раздел «Финансы», Дарья Борисьяк, 16.07.2014, сайт <http://www.vedomosti.ru/finance/news>.
9. Газета «Известия» от 17.02.2014, авторы статей Анастасия Алексеевских, Владимир Зыков.
10. Сайт <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> Консультант Плюс, 1992–2015
11. Сайт <http://ria.ru/economy/20130928/966492913.htm>.
12. Сайт <http://diginomica.com/>.
13. Сайт <http://www.wordpress.com>.
14. Сайт <http://www.plusworld.ru/daily/predsedatelem-pravleniya-np-nps-izbrana-alma-obaeva/>.
15. Сайт <http://FundsHub.ru> .
16. Сайт <http://про100.рф/about/system/>.
17. Сайт http://www.sberbank.ru/amur/ru/person/bank_cards/debet/uek/про100.

Болдарева Ю. О.
*аспирант,
ФГАОУВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет» (г. Ставрополь)
e-mail: boldareva.julya2012@yandex.ru*

Российский фондовый рынок: приоритеты развития в сложившейся политической ситуации

В данной статье рассматривается фондовый рынок России и проблемы, возникшие в результате сложившихся событий на мировой арене. Изучена динамика и основные приоритеты его развития.

Ключевые слова: *фондовый рынок, санкции, кризис, Евросоюз, капитализация рынка.*

Boldareva J. O.
*postgraduate student of 1st year of the department «Finance»,
FGAOUVPO «North Caucasus Federal University», Stavropol*

Russian stock market: development priorities of the political situation

This article discusses the stock market of Russia and the problems that have arisen as a result of the existing events on the world stage. The dynamics and the main priorities of its development.

Keywords: *Stock Market, sanctions, crisis, the European Union, the market capitalization.*

Ожидание очередной волны кризиса и негативный новостной фон со стран Запада оказывают гнетущее воздействие на российский фондовый рынок, который продолжает сохранять низкий уровень экономической активности в мире. На рынке ощущается дефицит инвестиционных идей и позитивных сигналов. Отток капитала инвесторов и эмитентов продолжается. Надежды на возврат рынка к динамике 2006–2007 гг. утрачиваются.

Развитие российского рынка акций в 2014 г. в значительной мере определялось влиянием внешних условий. По результатам оценок экспертов МВФ и Еврокомиссии, в 2014 г. сохранился низкий уровень экономической активности в мире, что оказывало сдерживающее влияние на динамику мировых цен на сырьевые товары и финансовые активы, а также экономический рост России. Капитализация российского фондового рынка составляет 40% (658 млрд. долл.) ВВП (рис. 1)¹.

¹ НАУФОР «Российский фондовый рынок 2007–2014».

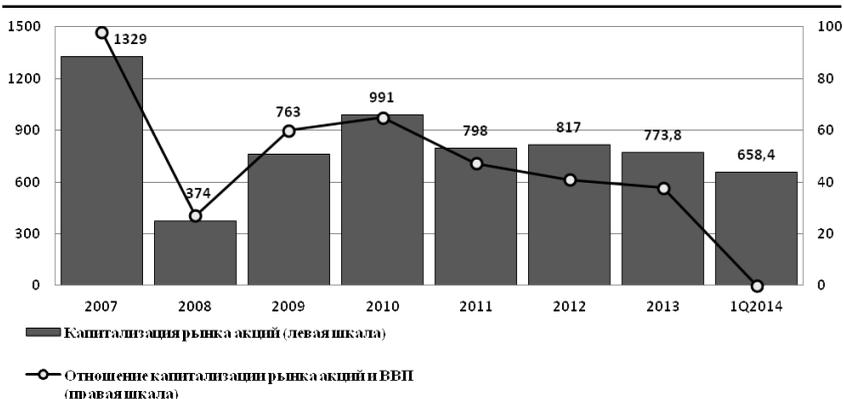


Рисунок 1. Капитализация российского фондового рынка

На десятку крупнейших эмитентов приходится 61% капитализации. Биржевой оборот акций в 2013 году снизился на 18,6%. В 2013 году IPO осуществили семь компаний на 3,2 млрд. долларов, из которых только 1,5 млрд было привлечено в России. На конец 1 квартала 2014 года около 880 тыс. человек приняли решение об инвестициях через брокера или управляющего.

Текущая капитализация всего рынка РФ ниже, чем совокупная стоимость трех корпораций: Exxon Mobil, Apple Inc., Google Inc.

Значительная доля в капитализации рынка РФ – крупные эмитенты. На 10 крупнейших из них приходится 61,3% всей капитализации рынка. Также важно отметить, что 51,8% всей капитализации рынка приходится на нефтегазовую отрасль (рис. 2)², как следствие – сырьевая ориентация экономики РФ и зависимость страны от черного золота и газа.



Рисунок 2. Нефтегазовые отрасли в общем объеме капитализации рынка

² НАУФОР «Российский фондовый рынок 2007–2014».

За последние 4 года число профессиональных участников рынка ценных бумаг в России снизилось примерно на треть. На конец 2012 г. компаний, обладающих лицензиями брокеров, дилеров и депозитариев, было 1259, тогда как в конце 2008 г. — 1863. Причиной исчезновения профучастников стало как ужесточение требований к ним со стороны государства, так и стагнация на рынке акций, которая мешает привлекать новых инвесторов. Биржевые индексы в последние годы не показывают особого роста, объемы торгов акциями и срочными контрактами на них также начали снижаться.

Увеличению оборотов на фондовом рынке Московской биржи будет способствовать и переход на новый режим торгов с расчетами через 2 дня (режим T+2). Такой порядок расчетов более привычен иностранным инвесторам. Кроме того, по ряду наиболее ликвидных акций биржа будет допускать частичное преддепонирование ценных бумаг и денег. Это означает, что брокер сможет проводить сделки в несколько раз больших объемах, чем при нынешнем режиме T+0 с полным преддепонированием. Нехватку денег или бумаг на счете он сможет пополнить в течение 2 дней. Режим T+2 нужен не клиентам, а в первую очередь брокерам. Они получают высвобождение ликвидности, которую можно пустить в оборот. Участниками клиринга на бирже становятся в основном крупные компании, поскольку для получения этого статуса нужно внести несколько миллионов рублей в гарантийный фонд.

В связи со сложившейся политической обстановкой, основные угрозы и вызовы российскому фондовому рынку и, в целом, экономической безопасности страны пришли с Запада, в виде санкций и запретов, способствующих подрыву национальной экономики.

Евросоюз ищет новые пути воздействия на Россию, которые бы нанесли максимальный урон российской экономике и минимальный — европейской. Один из таких вариантов — запрет на вложения европейских инвесторов в российские гособлигации, что повысит стоимость кредитования для российских компаний. [4].

Рассмотрим влияние предпринятых санкций на развитие финансово-экономического сектора с позиций безопасности страны.

Экономическая безопасность — это необходимый элемент системы национальной безопасности, где устойчивость, стабильность и независимость национальной экономики выступают приоритетными критериями, несмотря на различие в подходах к определению «экономической безопасности» [1, 2]. Ограничения по вложению в облигации РФ приведут к тому, что стоимость заимствований для России серьез-

но возрастет и стране придется опираться на внутренние ресурсы, что означает повышение внутренних процентных ставок. Россия имеет небольшой объем госдолга, поэтому введение запрета на покупку гособлигаций не критично для самого государства. Однако, повышение доходности на российские гособлигации автоматически повысит стоимость заимствований и для российских компаний.

Исходя из параметров, заложенных в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2013–2015 гг., и с учетом планируемых объемов заимствований, в предстоящий период значения показателей долговой устойчивости Российской Федерации будут по-прежнему вне опасных зон (табл. 1) [3].

Таблица 1

**Показатели долговой устойчивости Российской Федерации
(бюджетная позиция), %**

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015	Пороговое значение
1	Отношение государственного долга Российской Федерации к ВВП.	11,8	13,1	13,7	13,4	25
2	Доля расходов на обслуживание государственного долга РФ в общем объеме расходов федерального бюджета.	2,6	3,2	3,4	3,3	10
3	Отношение платежей на обслуживание и погашение государственного долга РФ к доходам федерального бюджета.	7,9	9,9	7,1	9,3	10
4	Отношение государственного долга РФ к доходам федерального бюджета.	56,2	68,0	72,1	71,4	100
5	Отношение государственного внешнего долга РФ к годовому объему экспорта товаров и услуг.	11,5	13,2	14,8	15,4	220
6	Отношение расходов на обслуживание государственного внешнего долга РФ к годовому экспорту товаров и услуг.	0,5	0,6	0,6	0,6	25

Источник: Министерство Финансов РФ.

Впрочем, пока российские облигации пользуются большим спросом у иностранных инвесторов. Согласно опубликованным данным ЦБ, вложения нерезидентов в российские облигации федерального займа вернулись к уровню, на котором они находились до начала украинского кризиса, а доля нерезидентов на рынке ОФЗ по состоянию на 1 июля 2014 года выросла до 25,6%. Объем рынка ОФЗ составил 3,7 трлн. руб., из них 945 млрд. приходятся на нерезидентов.

Доля вложений нерезидентов в гособлигации РФ начала сокращаться в ноябре 2013 года с отметки 26,1% (933 млрд. руб.) до 22,2% в марте 2014 г. Восстановление началось в мае этого года, и за два месяца иностранные вложения в российские облигации вернулись на прежний уровень (доходность по российским финансовым инструментам достаточно высокая на фоне повышения ставок Центробанком и высокой степени перепроданности российских активов).

Между тем интерес зарубежных инвесторов к российскому долговому рынку растет.

В качестве современных тенденций на рынке облигаций отмечается увеличение волатильности, что является хорошей новостью для активных трейдеров, и заметное снижение процентных ставок по облигациям, что становится минусом для инвесторов. А причиной этому послужило появление в России международных расчетных депозитариев Euroclear и Clearstream, которые обеспечивают доступ нерезидентам на российский рынок. Из-за подскочившего спроса на рублевые облигации со стороны инвесторов увеличились риски, которые сокращают возможный объем активов для рефинансирования банков, а также провоцируют резкое увеличение госдолга. Однако большинство аналитиков опровергают это заявление. На данном этапе развития событий угрозы российскому рынку нерезиденты не представляют [5].

К настоящему времени рынок государственных долговых обязательств представляет собой ключевой сегмент национального финансового рынка, составляя 43% всего российского рынка долговых эмиссионных инструментов. За последние три года рынок госдолга рос быстрее как рынка корпоративных обязательств, так и рынка муниципального и регионального долга. В 2012 г. рынок государственных долговых обязательств вырос на 6,3% (с начала 2010 г. — на 96,7%), рынок корпоративных обязательств увеличился на 10,6% (с начала 2010 г. — на 48,8%), а объем рынка регионального и муниципального долга сократился на 6,0% (с начала 2010 г. его объем уменьшился на 5,3%).

Рынок ГДО в России развивается. И за последние годы многое изменилось. Данные изменения носят дуальный характер. И, если, положительный характер развития рынка «лежит на поверхности» в виде финансовых показателей и результатов, то отрицательная сторона развития требует более подробного изучения.

Актуальной проблемой российского долгового рынка является отсутствие возможности заключения на биржевом рынке сделок в режиме «Т+п». Заключение сделок с государственными долговыми обя-

зательствами в этом режиме и дальнейшее совершенствование биржевых технологий будут способствовать дальнейшему привлечению иностранных участников на рынок ОФЗ.

Завершение в предстоящий период начатых преобразований в сфере либерализации российского долгового рынка и модернизации его инфраструктуры позволит заметно повысить его инвестиционную привлекательность, значительно увеличить его емкость и ликвидность.

Используемые источники

1. Болдарева Ю.О. Влияние политических санкций Евросоюза на отечественный фондовый рынок в контексте экономической безопасности страны // Актуальные проблемы развития кредитно-финансовых институтов в Российской Федерации: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции.— Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2014. — 235 с.
2. Лесных Ю. Г. Экономическая безопасность России в условиях интеграции в мировое хозяйство в координатах нефтяного кластера (теория и методология). Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. ГОУВПО «Ставропольский государственный университет». — Ставрополь, 2012. — С. 32–34.
3. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
4. Электронный ресурс. Режим доступа: www.megafon-m.gazeta.ru.
5. Электронный ресурс. Режим доступа: [http:// www.presuha.ru](http://www.presuha.ru).

Борисова Ю. Б.

аспирант,

Финансовый университет при Правительстве РФ

e-mail: Borisovayulia911@gmail.com

Влияние самоорганизации страхователей на российском страховом рынке

В статье рассматривается влияние института самоорганизации страхователей на развитие российского страхового рынка.

Ключевые слова: *самоорганизация страхователей, объединение страхователей, российский страховой рынок.*

Borisova Y. B.

postgraduate student,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Factor of self-organization of insurers on the Russian insurance market

The main object of the article is the influence of the self-organization of policy holders institute on the development of the Russian insurance market.

Keywords: *Institute of self-organization of policy holders, co-operation of policy holders, Russian insurance market.*

Очевидным является тот факт, что в настоящее время российский страховой рынок в своем развитии значительно отстает от рынков большинства стран мира. Страховой рынок Российской Федерации развит в недостаточной степени в силу различных факторов (невысокие доходы населения, отсутствие культуры страхования у массового потребителя, неустойчивость экономической ситуации в стране и т.д.), однако хочется отдельно отметить такой сдерживающий эффективное развитие страхового рынка фактор, как неполная защищенность прав страхователей как потребителей страховых услуг.

В связи с этим одной из приоритетных задач развития страхового рынка России является повышение уровня защищенности прав потребителей страховых услуг. Данная проблема, характерная в основном для массовых видов страхования, носит социальный характер. С другой стороны, тенденция снижения уровня развития российского страхового рынка из-за возрастающего недоверия населения к страховым компаниям, может негативно отразиться и на поступательной динамике развития национальной экономики.

Таким образом, развитие российского страхового рынка напрямую связано с поиском путей решения проблемы защиты прав страхователей как потребителей страховых услуг. Особую актуальность данная проблема приобретает в настоящий момент, когда в условиях экономического кризиса вероятность незащищенности страхователей существенно возрастает.

При этом важно отметить также необходимость повышения страховой культуры населения России, в связи с чем целесообразным видится функционирование института объединений страхователей для защиты их прав и интересов во взаимоотношениях со страховщиками, учитывая, что до настоящего времени в России такой механизм не развит в должной степени.

Традиционно принято считать, что потребитель является слабой стороной договора¹. В страховых взаимоотношениях эта «слабость» выражена особенно ярко ввиду, во-первых, информационной асимметрии страховых отношений (в случае, когда потребителем страховых услуг выступает физическое лицо), а во-вторых, недостаточностью регулирования страхования со стороны государства, как законодательного, так и административного. Таким образом, становится очевидной необходимость защиты прав потребителей страховых услуг. Поскольку в рыночной экономике достаточно эффективно действуют механизмы саморегулирования, то в развитых странах мира существует практика создания общественных объединений страхователей, которые занимаются не только защитой прав страхователей, но и вносят существенный вклад в развитие страхового рынка (как минимум, в части усовершенствования страховых продуктов).

Однако на российском страховом рынке в недостаточной степени представлены организации, занимающиеся защитой прав и интересов страхователей. В основном в настоящее время защитой прав страхователей занимаются государственные органы, в меньшей степени – объединения страховщиков, в еще меньшей – сами страховые организации.

Низкий уровень развития страхового рынка России порождает также ряд проблем, так или иначе связанных с защитой прав потребителей страховых услуг:

- стремление страховых компаний к минимизации страховой выплаты (не всегда законодательно обоснованными методами);
- низкий уровень оказания посреднических услуг: страховые посредники редко выступают в интересах страхователей, чаще в

¹ Данный постулат относится к потребителям в целом, не только в сфере страхования.

- качестве продавцов, при этом растут размеры получаемых ими от страховщиков вознаграждений;
- налогообложение страхователей не способствует расширению их страховых интересов;
- ограниченность ассортимента страховых услуг, ориентированных на различные категории потребителей;
- низкий уровень доверия страхователей страховщикам и к механизму страхования в целом;
- пренебрежение правами и законными интересами страхователей со стороны отдельных страховщиков, отсутствие уполномоченного по защите прав и интересов потребителей страховых услуг (физических лиц);
- повышение уровня расходов на ведение дела и управленческих расходов в объеме страховой премии, влияющих на исполнение обязательств по договорам страхования, снижение рентабельности и эффективности деятельности;
- недостаточно развитая сеть реализации страховых продуктов страховщиками и низкий уровень применения интернет-технологий при заключении договоров страхования.

Необходимость защиты прав страхователей как потребителей страховых услуг в целях повышения их доверия к страховому рынку Российской Федерации подтверждается результатами опроса, проведенного ООО «БИТУБИ групп» по теме «Изучение актуальных мнений граждан РФ в области защиты прав потребителей страховых услуг и общественных объединений страхователей» с объемом выборки 1500 человек в 8 федеральных округах РФ².

Так, 73% респондентов указали, что воспользовались бы консультацией объединения потребителей при принятии решения о заключении договора страхования. При этом 93 % опрошенных ничего не знают о существующих системах защиты их прав силами добровольных объединений потребителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что наряду с непосредственной защитой прав потребителей страховых услуг, объединение потребителей должно также нести просветительскую функцию, повышать уровень страховой культуры населения, что, во-первых, послужит формой рекламы самого объединения, привлечения новых членов, во-вторых, будет способствовать повышению уровня доверия населения к

² Вопросы методологии данного опроса были разработаны автором статьи, а техническая сторона проведения опроса была осуществлена силами ООО «БИТУБИ групп».

российским страховщикам, что в конечном итоге положительно скажется на развитии российского страхового рынка в виде увеличения количества заключаемых договоров добровольного страхования и увеличения совокупной страховой премии — показателя, традиционно используемого для характеристики уровня развития национальных страховых рынков.

Данные опроса показывают, что население не в полной мере доверяет российским страховщикам, что связано, во-первых, с невысоким уровнем оказываемых страховщиками услуг, а во-вторых с низким уровнем проникновения на страховой рынок механизмов защиты прав страхователей.

О низком уровне страховой культуры свидетельствует также отсутствие желания знакомиться с финансовыми результатами деятельности страховщиков (82% опрошенных), а также нежелание включить основы финансового образования в школьную программу (74% опрошенных). Необходимость создания в России института страхового омбудсмена (уполномоченного по правам страхователей) поддержало 64% участников интернет-опроса, проведенного на портале insur-info.ru³, посещаемого главным образом специалистами страхового рынка.

Следует отметить, что значительная часть опрошенных охотно воспользовалась бы услугами страховщиков, если бы у респондентов был выше уровень осведомленности о деятельности правозащитных организаций, действующих на рынке страхования, что также свидетельствует о низком уровне финансовой грамотности населения. Однако такому положению дел способствуют сами страховщики, заработавшие себе негативный имидж в результате ухода с рынка ряда организаций, в том числе крупных, и низкого уровня клиентского обслуживания и страховых выплат. Страхователи, имеющие негативный опыт сотрудничества со страховой компанией, неохотно пойдут на заключение договора страхования, не будучи уверенными в наличии должной правовой и инфраструктурной поддержки.

Таким образом, дальнейшее гармоничное интенсивное развитие страхового рынка невозможно без создания системы защиты прав потребителей страховых услуг.

Анализ зарубежного опыта в области защиты прав потребителей и, в частности, деятельность объединений потребителей страховых услуг, также показывает, что развитие страхового рынка невозможно без одновременного развития систем защиты прав страхователей. И наи-

³ <http://www.insur-info.ru/votings/v90/?act=showRes#>.

более эффективно защита прав страхователей, по нашему мнению, может осуществляться посредством самоорганизации страхователей.

Особенности природы финансового рынка оказывают влияние на функцию объединения страхователей. Анализируя процессы, проходящие на российском страховом рынке, можно сделать вывод о том, что уже в настоящее время на рынке существуют элементы самоорганизации страхователей (это, например, различные группы страхователей в социальных сетях, группы страхователей, возникающие по принципу пострадавших от действий какой-то конкретной страховой компании, группы страхователей, недовольных повышением цен на полис ОСАГО и т.д.). Организации страхователей при этом являются элементами страхового рынка.

Проведем оценку влияния активизации фактора самоорганизации страхователей на развитие страхового рынка России.

По прогнозу Эксперт РА объем страховых премий⁴ в 2014 году составит 980 млрд. руб. Для оценки прогноза объема страховых премий в 2015 году необходимо учитывать текущую экономическую ситуацию в стране — глубокую рецессию, вызванную экономическим кризисом. Попробуем провести экстраполяцию данных с учетом реальной ситуации с падением страхового рынка в 2009 году, явившегося следствием экономического кризиса 2008 года. По данным Федеральной службы государственной статистики⁵ объем страховых премий в 2008 году составил 556,0 млрд. руб., в 2009 году — 513,9 млрд. руб., таким образом, падение объема страховых премий в 2009 году по отношению к 2008 году составило 7,57%. Учитывая тот факт, что экономический кризис 2014–2015 гг. влечет за собой существенно более глубокие экономические проблемы в стране, чем кризис 2008 г.⁶, автор дает свой прогноз снижения объемов страховой премии в 2015 году как минимум на 10%, таким образом, прогнозное значение объема страхового рынка РФ в 2015 году составит 882 млрд. руб.

Рассмотрим влияние активизации фактора самоорганизации страхователей на прогнозное значение объема страховых премий в 2015 году.

Сделаем допущение, что предложенные меры по дальнейшему усовершенствованию института самоорганизации страхователей были ус-

⁴ Здесь и далее показатель «объем страховых премий» дается без учета объема страховых премий по обязательному медицинскому страхованию.

⁵ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#.

⁶ В соответствии с прогнозом МЭР в 2015 году ВВП снизится на 4–5% — <http://111999.ru/economy/krizis-v-rossii-2015-goda-novosti/>.

пешно внедрены. Далее оценим влияние эффективно функционирующего института самоорганизации страхователей на развитие страхового рынка.

По данным опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенного в декабре 2014 года для АЦ «Институт страхования при Всероссийском союзе страховщиков»⁷, на вопрос «Если говорить в целом, лично Вы доверяете или не доверяете компаниям, работающим на российском рынке страхования?» 29% респондентов дали ответ «Затрудняюсь ответить». При этом 47% опрошенных ответили, что вообще не пользуются страховыми услугами.

Попробуем оценить количество потенциальных потребителей страховых услуг, которое может дать прирост страховому рынку России в ближайшей перспективе. По данным Федеральной службы государственной статистики количество экономически активного населения РФ в 2013 г. составляло 75 529 тыс. чел.⁸, количество потенциальных новых страхователей составляет 35 499 тыс. чел. ($75\,529 * 47\%$). Допустим, что предложенные автором меры усовершенствования института самоорганизации страхователей дадут в 2015 году прирост количества страхователей в размере 17,4% ($29\% * 0,6$) от общего потенциального количества новых страхователей — т.е. 6 177 тыс. чел. Средний размер страховой премии на одного страхователя — физическое лицо составляет 3500 руб. в год. Таким образом, прирост страхового рынка в 2015 году может составить 21,6 млрд. руб. Безусловно, данная цифра не может перекрыть прогнозные значения падения страхового рынка на 10%, однако, все же в целом падение объема страховой премии в 2015 году по отношению к 2014 году (с учетом влияния развития института самоорганизации страхователей) составит не 10%, а 7,85%, что уже близко к данному показателю 2008/2009 гг. Важно отметить, для страхователей будут смягчены последствия режима экономии у страховщиков, которые могут попытаться занизить страховые выплаты, страхователи смогут получить более качественную и эффективную страховую защиту.

Естественно, в условиях стабильной экономики влияние активизации фактора самоорганизации страхователей на развитие страхового рынка будет более ощутимо и может в краткосрочной перспективе ежегодно давать прирост страховой премии в 2–5 процентов.

⁷ Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России — <http://nacfin.ru/straxovye-uslugi-populyarnost-i-doverie-sredi-naseleniya/>.

⁸ Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований) 2014 // Стат. сб. Росстат. — М., 2014.

Используемые источники

1. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, утв. расп. Правительства Российской Федерации от 22.07.2013 № 1293-р.
2. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35.
3. Борисова Ю.Б. Необходимость формирования адекватной системы защиты прав страхователей в России // Путеводитель предпринимателя. — 2014. — № 24.
4. Борисова Ю.Б. Страховая культура в России и пути повышения ее уровня // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2014. — № 40.
5. Грызункова Ю.В. Институциональная среда страхования ответственности медицинских работников и организаций в России // Социальная политика и социальное партнерство. — 2014. — № 4.
6. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса // Вестник Финансового университета. — 2013. — № 1.
7. Кириллова Н.В. Страховая безопасность // Страховое дело. — 2013. — № 8.
8. Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы формирования гарантий защиты потребителей страховых услуг // Вестник Финансового университета. — 2012. — № 3.
9. Цыганов А.А. Воспроизводственная роль, функции и способы организации объединений страхователей // Путеводитель предпринимателя. — 2013. — № 21.
10. Цыганов А.А. Генезис практики защиты прав потребителей страховых услуг в России // Экономика и политика. — 2013. — № 1 (1).
11. Цыганов А.А. Институциональное развитие страхового рынка Российской Федерации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. — М., 2007.

Виноградов А. И.

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

Банковская система США, Германии и Японии: сравнительный анализ

В статье проведен сравнительный анализ становления и развития банковской системы США, Германии, Японии, выявлены сильные и слабые стороны каждой из банковской систем, предложены меры по их дальнейшему развитию и совершенствованию.

Ключевые слова: банк, центральный, коммерческий, инвестиционный, компании, деятельность, система, страхование, финансы, обслуживание, контроль, общество, акционерное, политика, законодательство, акты.

Vinogradov A. I.

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

Banking system of the USA, Germany and Japan: comparative analysis

In article the comparative analysis of formation and development of a banking system of the USA, Germany, Japan is carried out, are revealed strong and weaknesses of each of bank systems, measures for their further development and improvement are offered.

Keywords: bank, central, commercial, investment, companies, activity, system, insurance, finance, service, control, society, joint-stock, policy, legislation, acts.

По направлениям банковской работы, специализацией основной клиентуры и законодательными ограничениями на сферы деятельности выделяют несколько разновидностей банков. В связи с этим термин «банк» в настоящее время почти не употребляется без прилагательного, которое характеризует собственно банк, тип его операций, назначения и форму собственности и тому подобное. В обобщенном виде типичная современная банковская система может быть определена так:

I уровень: Центральный банк;

II уровень: коммерческие банки; инвестиционные банки; сберегательные банки; ипотечные банки; специализированные банки и др.; инвестиционные фонды, страховые компании, трастовые организации, пенсионные фонды, кредитные союзы и др.). Для более полного понимания сущности функционирования и развития современных финансовых систем целесообразно как с теоретической, так и из практической

кой точки зрения проанализировать банковские системы таких стран, как США, Германия и Япония.

Становление банковской системы США в современном виде состоялось с проведением реформы 1913 г., в результате которой была создана государственная система управления монетарной и банковской деятельностью, которая базировалась на основании Федерального резерва, или Федеральной резервной системы США (ФРС). ФРС тесно сотрудничает с Казначейством США и органами федеральной власти на разных уровнях. Конгресс США не в состоянии вмешиваться в текущую деятельность ФРС, хотя она является структурой, формально подчиненной Конгрессу. Председатель Совета управляющих ФРС взаимодействует с секретарем Казначейства, председателем совета экономических консультантов при президенте США, директором федерального ведомства управления и бюджета. ФРС дважды на год предоставляет Конгрессу отчет о результатах своей деятельности и докладывает о соответствии своих действий экономическим условиям и целям государственной администрации и Конгресса. Основными функциями ФРС являются: выполнение роли центрального банка страны; эмиссия денег; надзор за деятельностью банков.

Кроме собственно ФРС к органам государственного управления и контроля банковской деятельности принадлежат специальное подразделение Казначейства США – Контролер денежного оборота; Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД) и комиссии штатов из банковской деятельности. К обязанностям Контролера денежного оборота принадлежат выдача разрешений на создание новых национальных банков, которые должны придерживаться федеральных законов; контроль и надзор за деятельностью национальных банков; утверждение заявлений на создание новых банковских отделений, слияния и поглощения банковских компаний.

Комиссии штатов по банковской деятельности выдают разрешения на открытие новых банков на территории штата; контролируют и регулярно проверяют все банки, которые получили такое разрешение; пользуются правом накладывать соответствующие требования относительно ликвидности и минимального уровня собственного капитала банков, которые получили разрешение в штате.

Федеральная система страхования депозитов была создана в соответствии с законом Гласса-Стигалла (закону в 1933 г. о банковской деятельности) как одно из средств упорядочения банковской системы. Основной целью создания ФКСД было возобновление и укрепление доверия вкладчиков и депозиторов к банкам, что была потеряна в годы

Большой Депрессии. К основным функциям ФКСД принадлежит страхование депозитов банков, которые придерживаются правил ФКСД; утверждение всех запросов застрахованных банков относительно создания отделений, слияния и поглощения; получение и проверка отчетов застрахованных банков об их финансовом состоянии. Сегодня ФКСД гарантирует полное возмещение вкладов, которые не превышают 100 тыс. дол. США, в случае банкротства застрахованного банка. [1]

В США существуют четыре основных типа кредитно-депозитных учреждений: собственно коммерческие банки, ссудно-сберегательные ассоциации, сберегательные банки и кредитные союзы. Отличия между этими учреждениями заключаются в основном в специфических условиях использования разных видов депозитов при предоставлении ссуд и кредитов.

Наиболее весомую группу кредитно-депозитных учреждений США представляют коммерческие банки. Главная особенность коммерческих банков как кредитно-депозитных учреждений заключается в подавляющем использовании депозитов на рынке коротко- и среднесрочных коммерческих кредитов для развития бизнеса. Кроме того, коммерческие банки практикуют предоставление потребительских ссуд (под следующие доходы) и кредитов под недвижимость (кредиты заведений). К началу реформирования законодательства о банковской системе на рубеже 1970–1980-х годов банки США выступали в качестве монополистов во многих сегментах финансового рынка. До этого времени существовало законодательное разграничение коммерческих и инвестиционных банков. Да, первым было запрещено осуществлять инвестиции практически во все ценные бумаги, которые выпускались частными эмитентами, а также заниматься андеррайтингом (гарантированным размещением новых выпусков корпоративных акций и облигаций). В свою очередь инвестиционные банки не имели права осуществлять депозитные операции и выдавать кредиты.

Банки США, пройдя начальный этап процесса реорганизации национальной финансовой системы, постоянно совершенствуют и расширяют свои возможности как на национальном, так и на международном рынке, распространяя влияние на новые отрасли деятельности. Коммерческие банки США интенсивно работают на рынках капитала и все активнее охватывают операции с корпоративными ценными бумагами, особенно на рынке облигаций. Инвестиционные же банки организуют так называемый «альянс заимодателей» и пытаются занять авангардные позиции в сфере банковского кредитования клиентов. Такое положение, безусловно, способствует повышению эффективно-

сти функционирования банковской системы США, постоянной конкуренции в разных сегментах финансового рынка, реструктуризации портфеля банковских услуг, появлению новых банковских продуктов в соответствии с потребностями клиентов. [1]

Среди финансовых систем государств современной Европы особенного внимания заслуживает финансово-кредитная система Федеральной Республики Германии (ФРГ). За годы, которые прошли после окончания Второй мировой войны, банковская система Германии (при весомой поддержке США и международных финансовых организаций) смогла не только достойно конкурировать с банковской системой Великобритании, но и стать реальным европейским финансовым лидером и одной из основных опор экономической системы Европейского Союза. Банковская система современной Германии включает систему центрального банка и сеть коммерческих банков. Кроме того, в ней представлены правовые учреждения, которые осуществляют надзор за деятельностью банков и выполнением действующего закона о кредитной системе.

Основное задание центрального банка заключается в обеспечении внешней конвертируемости и внутренней стабильности национальной валюты. К важнейшим его заданиям также принадлежат: регулирование денежного оборота; эмиссия денег; регулирование объема кредитования национальной экономики; обеспечение выполнения правил платежного оборота в государстве; обеспечение расчетов с иностранными государствами. Контрольные и наблюдательные функции в банковской сфере положены на специальный орган, который действует под юрисдикцией Министерства финансов ФРГ, — Федеральное ведомство из надзора за кредитными учреждениями. Основными заданиями этого ведомства являются: профилактика нарушений финансового законодательства; контроль видов и объемов коммерческой деятельности банков; надзор по системе информационного обеспечения банков и финансовых учреждений; информационное обслуживание и контроль.

Частные коммерческие банки Германии представлены приблизительно 350 универсальными учреждениями, которые имеют 7000 филиалы. Из них выделяют около 200 региональных банков, около 80 банки-банкиров, то есть банков, которые действуют на основе единоличного частного капитала, и близко 60 филиалы иностранных банков. Коммерческие банки Германии функционируют в трех организационных формах:

- акционерное общество;
- акционерное коммандитное общество;
- общество с ограниченной ответственностью.

Большинство немецких региональных коммерческих банков не ограничивают круг своих клиентов и сферу деловой активности каким-то регионом и способны предоставлять клиентуре полный комплекс современных банковских услуг.

Основу системы специализированных коммерческих банков Германии представляют около 30 частных ипотечных банков, которые предоставляют кредит под залог земельных участков, и банков, которые специализируются на предоставлении коммунальных ссуд. Основная сфера деятельности этой системы кредитных учреждений – финансирование жилищного строительства и реконструкции жилья. [2]

Еще одним новым лидером послевоенного финансового мира стала банковская система Японии. Среди развитых государств Япония характеризуется как страна, которая владеет наибольшими валютными запасами и при этом выступает в качестве достаточно осторожного и эффективно действующего инвестора. Наибольшие банки Японии занимают первые шесть мест в рейтинговом списке ведущих национальных банков мира, а к списку пятидесяти крупнейших банков развитых государств входят около 20 банков Японии.

Характерная большая зависимость кредитной деятельности банков от государственной экономической и хозяйственной политики. Японские банки осуществляют инвестиции за пределы страны только под гарантии правительств в странах со стабильным законодательством и стойкой внутривнутриполитической ситуацией. Успешному становлению и развитию современной финансово-кредитной системы Японии очень способствовало использование опыта финансовой системы Германии: при разработке нового законодательства о финансовой и банковской деятельности Япония фактически скопировала немецкий хозяйственный кодекс, откорректировав содержание отдельных статей в соответствии с особенностями своей национальной культуры.

До последнего времени практически все вклады в коммерческие банки Японии были объектом государственного гарантирования их возвращения. Государственное регулирование кредитной политики японских банков после Второй мировой войны осуществлялось, как правило, в непрямой форме и ограничивалось рекомендациями относительно кредитования тех или других отраслей и предприятий. В отдельных случаях государство прямо и активно влияла на банковскую систему в интересах развития национальной промышленности.

Современная банковская система Японии имеет такую структуру:
I уровень: Банк Японии;

II уровень: правительственные банки (Японский экспортно-импортный банк); коммерческие банки (городские, региональные, иностранные банки); банки долгосрочного развития;

В первой половине 1990-х годов в банковской системе Японии начали возникать признаки серьезных проблем. Патронат государства, в частности государственные гарантии возвращения ссуд и кредитов, в современных условиях сыграли негативную роль — в большинстве японских банков не оказалось необходимого опыта относительно оценки риска кредитных операций, работы с инвестиционными проектами на основе бизнес-планов и других навыков, нужных для работы на современном финансовом рынке. По имеющимся официальным данным объемы проблемных кредитов японских банков в начале 1990-х годов достигли уровня в 500 млрд дол. США. Другой серьезной проблемой оказалась психологическая неготовность вкладчиков к необходимости классифицировать банки за уровнем надежности, поскольку японские банки не обязаны публиковать отчеты о своей деятельности, а вклады населения в банках гарантированы государством. [4]

В финансовой системе Японии в последнее десятилетие возникла парадоксальная ситуация — при появлении признаков кризиса ни один из японских коммерческих банков практически не мог стать банкротом. При таких обстоятельствах Министерство финансов Японии объявило о планах радикального пересмотра системы контроля за деятельностью банков, которые функционируют в составе национальной банковской системы. Среди первоочередных мер реформы расширения отдела инспекции банков в структуре Министерства финансов, усиления системы аудиторского контроля, введения в практику действенных критериев оценки финансового состояния банков, повышения требований относительно объемов и содержания отчетности банков перед Министерством финансов, расширения полномочий Министерства относительно контроля и влияния на банки, деятельность которых характеризуется неудовлетворительными финансовыми показателями.

В соответствии с новым финансовым законодательством, в частности новой редакции Закона о Банке Японии, которая вступила в силу в апреле в 1998 г., японские банковские учреждения обязаны создать собственные подразделения и структуры, которые будут отвечать за управление рисками инвестиций, формирования портфеля ценных бумаг, и разработать системы внутреннего контроля за эффективностью кредитных операций. [3]

Прочность финансовой системы и положение лидера в мировом финансовом пространстве предоставляют Японии возможность реализовать наиболее эффективные способы решения кризисных проблем, ключевыми среди которых является:

- повышение степени открытости и уровня доступности информации о финансовом состоянии банков в национальной финансовой системе;
- формирование правовой основы для осуществления процедуры объявления банка банкротом;
- обеспечение большей свободы в определении условий слияния банков, в том числе — поглощение банков-банкротов эффективно функционирующими банками;
- реформирование существующей системы государственных гарантий сохранения вкладов населения в коммерческих банках;
- существенное изменение места и роли государства в обеспечении функционирования банковской системы.

Используемые источники

1. Gorton Gary and Andrew Winton (2013). Bank Capital Regulation // National Bureau of Economic Research Working Paper.
2. Шиллер Роберт. Финансы и хорошее общество. — М.: Издательство Института Гайдара, 2014.
3. Закон о Банке Японии № 89 от 1.04.1998 г.
4. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. — М.: Финансы и статистика, 2013.

Егорова Е. В.
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя
e-mail: e_e_v@list.ru*

Проблемы выявления экономических преступлений в финансово-кредитной сфере

Статья посвящена проблемам выявления экономических преступлений в финансово-кредитной сфере. Центральное место в статье посвящено особенностям выявления экономических преступлений в сфере банковской деятельности, а также проблемам организации оперативно-розыскной деятельности по выявлению и расследованию экономических преступлений в данной сфере.

Ключевые слова: *финансово-кредитная сфера, банковская деятельность, экономические преступления, правоохранительные органы, банковская тайна.*

Egorova E. V.
*PhD (Economics), associate professor,
associate professor of the department of accounting and auditing,
Moscow university of the Ministry of internal affairs of Russia*

The problem of detection of economic crime in the financial and credit sphere

The article is devoted to problems of detection of economic crimes in financial and economic sphere. Central to the article is devoted to the specifics peculiarities of detection of economic crime in the banking sector, as well as the problems of operational-investigative activity to detect and investigate economic crimes in this sphere.

Keywords: *financial and credit sphere, banking activity, economic crimes, law enforcement, bank secrecy.*

Действующая редакция Уголовного кодекса Российской Федерации содержит составы преступлений, объектом которых выступают отношения в области кредитования, валютного регулирования, выпуска и обращения ценных бумаг. В 2014 году основным видом экономических преступлений, впрочем также как и в предыдущие годы, остается незаконное присвоение имущества (примерно 70% в России и по всему миру)¹.

¹ Результаты Российского обзора экономических преступлений за 2014 г. [Электронный ресурс] // Российский обзор экономических преступлений – 2014. – С. 4. – Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf.

Что касается экономической преступности по сферам деятельности, то, по данным МВД России ², наиболее распространенными остаются преступления, связанные с финансово-кредитной системой (27,9% от общего числа преступлений). На втором месте правонарушения, связанные с потребительским рынком (16,9%), на третьем – с недвижимостью (6,2%).

Экономическая преступность понимается нами как совокупность противоправных, общественно опасных и корыстных деяний, причиняющих существенный материальный ущерб посягательств на собственность, установленный порядок управления экономическими процессами, экономические права и интересы граждан, юридических лиц и государства со стороны лиц, выполняющих определенные функции в системе экономических отношений.

Преступления в финансово-кредитной сфере, по нашему мнению, соответствуют данному определению экономической преступности по следующим основаниям.

Во-первых, реализация кредитными организациями своих функций затрагивает денежные интересы государства, а также большого числа физических и юридических лиц.

Во-вторых, банковская система выполняет важную роль посредника, аккумулируя денежные средства государства, предприятий и организаций, частных лиц и предоставляя их государству, юридическим и физическим лицам.

Из числа преступлений в сфере финансово-кредитных отношений следует как специальный вид выделять преступность в сфере банковской деятельности. При этом под преступностью в сфере банковской деятельности следует понимать экономическую преступность, связанную с деятельностью банков, которая посягает на интересы как самих банков, так и их клиентов.

В настоящее время государство ведет активную борьбу с налоговыми и экономическими правонарушениями, совершаемыми в сфере банковской деятельности. Для их успешного выявления необходим анализ накопленного опыта в борьбе с правонарушениями в сфере банковской деятельности, ознакомление с методикой выявления таких преступлений, а также выработка мер, направленных на сокращение числа таких правонарушений в будущем. Отсутствие методики выяв-

² Статистика экономической преступности за 2013 год [Электронный ресурс] // Экономическая преступность сегодня. – 2014. – 25.02.14. – Режим доступа: <http://econcrime.ru/stat/8/>.

ления экономических преступлений диктует создание таковых. Кроме того, из-за специфики предмета изучения и ограничения прав доступа к ряду нормативных правовых актов и документов, *степень разработанности данной темы в литературе* низкая.

Выявление налоговых преступлений в сфере банковской деятельности в подавляющем большинстве осуществляется методами контрольной работы, а не правоохранительной деятельности.

Основным критерием является величина недоимки, а не полученная оперативная информация. Возможности использования результатов оперативно-розыскной деятельности по данной линии существенно ограничены, т.к. направляя материалы в налоговый орган, сотрудник органа внутренних дел раскрывает их, а это запрещено законом. Кроме того, с момента вступления в силу положений закона № 383-ФЗ от 29 декабря 2009 г. «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», существенно декриминализировавшего налоговые составы, факторы, стимулирующие оперативных сотрудников органов внутренних дел в виде перспектив доведения материалов до судебного приговора, утратили свою силу. Данное обстоятельство повлияло на оперативные позиции, которые в настоящее время, по некоторым отраслям финансово-хозяйственной деятельности, в том числе и в сфере банковской деятельности, утрачены.

Банки, при совершении кредитных операций, стараются соблюдать действующее законодательство и непосредственно не участвовать криминальных схемах. В то же время, выступая одной из сторон финансово-хозяйственных отношений, банковские учреждения создают условия, а в ряде случаев становятся инициаторами разработки преступных схем, реализация которых осуществляется через клиентов банка или подставные фирмы.

В ходе выявления и расследования экономических преступлений в сфере банковской деятельности следует учитывать следующие особенности:

1. Экономические преступления невозможно, как правило, обнаружить без участия третьей стороны, так как они совершаются в ходе обычных легальных коммерческих операций.

2. Участниками коммерческих отношений, а вместе с тем и виновниками преступных посягательств, помимо банков могут быть практически все субъекты хозяйственной деятельности, поскольку каждый из них имеет расчетный счет в банке и осуществляет расчетные, кредитные и другие операции.

3. Жертвами преступных посягательств могут оказаться отдельные лица, организации, учреждения различного правового статуса, которые даже не подозревают, что в отношении них совершено преступление.

4. Банковская тайна зачастую становится препятствием к выявлению незаконных финансовых операций, совершаемых субъектами экономической деятельности.

Самыми уязвимыми сферами банковской деятельности являются кредитный бизнес, вексельное обращение, а также банковские электронные системы³.

Для противопоставления этим негативным явлениям необходимо в первую очередь организовать четкую работу банков и органов внутренних дел, которые ведут повседневную практическую работу по борьбе с преступлениями и их предотвращением. Это связано, в первую очередь, с тем, что органы внутренних дел заинтересованы в доступе к сведениям, составляющим банковскую тайну, с целью выявления, пресечения, раскрытия и расследования преступлений (механизм получения таких сведений урегулирован федеральным законодательством). В свою очередь и банковское сообщество заинтересовано в доступе к базам конфиденциальных данных органов внутренних дел о физических и юридических лицах, которые подозреваются либо были изобличены в причастности к совершению преступлений и иных правонарушений. Такая информация нужна законопослушным банкам, чтобы обезопасить себя от противоправных финансовых операций и сделок.

Существуют проблемы организации оперативно-розыскной деятельности по выявлению и расследованию экономических преступлений в сфере банковской деятельности. Среди них:

Первое — получение информации;

Второе — организация оперативно-розыскных мероприятий.

Получение информации.

Неослабевающая активность правоохранительных органов за деятельностью работы банков обусловила замену получателей денег с юридических на физических лиц. Это связано с тем, что в соответствии со ст. 26 Федерального закона от 02.12.1990г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» получение информации о движении средств по счетам физических лиц возможно только лишь в рамках возбужденного уголовного дела. Вне рамок уголовного законодательства отследить

³ Суслов Д.А., Седов Д.М. Проблемы информационного обеспечения выявления мошеннических действий в банковском секторе // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2013. — № 6. — С. 112.

цепочку прохождения средств и тем самым выйти на реального заказчика обналичивания затруднительно.

Организация оперативно-розыскных мероприятий.

В рамках дела оперативного учета должна обрабатываться информация о сомнительных операциях.

По данному направлению в отношении банков – участников схемных действий следует проводить оперативно-розыскное мероприятие «Обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств»⁴. В ходе использования данного мероприятия обеспечивается непосредственный доступ оперативных сотрудников к документам кредитной организации.

Действия необходимо осуществлять с учетом требований Федерального закона от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»⁵. Данные действия могут быть обжалованы руководством банка.

Определенную сложность при проведении исследований представляет осуществление доступа сотрудников органов внутренних дел в кассовые помещения. И здесь многое зависит от того, каким образом скоординированы действия сотрудников внутренних дел и подразделений Банка России.

В случае совершения правонарушения мошенниками большинство работодателей готовы поступать в соответствии с передовой практикой. Почти в два раза увеличилось количество дел, передаваемых в правоохранительные органы: 64% в 2014 году в сравнении с 35% в 2011 году⁶.

Рассматривая функцию мониторинга подозрительных операций как одного из механизмов обнаружения мошеннических действий России, следует констатировать, что его значение все еще не так велико, как в целом по миру. Мы полагаем, что одним из объяснений является не частая практика применения высокотехнологичных информационных систем, позволяющих выявлять и отслеживать подозрительные операции. В связи с этим обстоятельством нам видится, что для более активного взаимодействия в борьбе с экономическими преступлениями в финансово-кредитной сфере необходимо:

⁴ Статья 6 Федерального закона от 12.08.1995 г. № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности».

⁵ Статья 26 Федерального закона от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

⁶ Пиляев Б. А., Особенности организации оперативно-розыскной деятельности по выявлению и расследованию экономических преступлений в банковской сфере [Электронный ресурс] // Банковское право. – 2008. – № 6. – Режим доступа: <http://www.centerbereg.ru/h1339.html>.

1. Соблюдение законности и профессиональной этики при осуществлении правомочий должностными лицами правоохранительных органов в банковских учреждениях,
2. Взвешенный подход к принятию решений об изъятии финансовых документов банков,
3. Недопустимость вмешательства работников органов внутренних дел в конкурентные отношения между банками,
4. Осуществление обмена информацией о криминальных проявлениях на финансовом рынке.

Используемые источники

1. Об оперативно-розыскной деятельности: федеральный закон от 12.08.1995 г. № 144-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1995. — № 33. — Ст. 3349.
2. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 6. — Ст. 492.
3. Суслов Д.А. Проблемы информационного обеспечения выявления мошеннических действий в банковском секторе / Суслов Д.А., Седов Д.М. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2013. — № 6. — С. 110–113.
4. Результаты Российского обзора экономических преступлений за 2014 г. [Электронный ресурс] // Российский обзор экономических преступлений. — 2014. — С. 4. — Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf.
5. Статистика экономической преступности за 2013 год [Электронный ресурс] // Экономическая преступность сегодня. — 2014. — 25.02.14. — Режим доступа: <http://econcrime.ru/stat/8/>.

Ищенко А. Н.

*кандидат экономических наук,
ст. преподаватель кафедры «Финансы и экономический анализ»,
Московский университет МВД России
e-mail: botonko@yandex.ru*

Реализация необходимых новых подходов в работе надзорных контрольных и правоохранительных органов

В статье рассматриваются возможности реализации новых подходов в работе надзорных контрольных и правоохранительных органов.

Ключевые слова: *новые подходы, контрольные органы, правоохранительные органы, надзорные органы, автоматизация.*

Ishchenko A. N.

*PhD in Economics, Moscow University of Ministry of internal Affairs
of Russia senior lecturer of Finance and economic analysis*

Implementation required new approaches in the work of Supervisory control and law enforcement

The article discusses the possibilities implementation of new approaches in the work of Supervisory control and law enforcement.

Keywords: *new approaches, inspection agencies, law enforcement agencies, regulators, automation.*

Президент Российской Федерации В.В. Путин в своём Послании Президента Федеральному Собранию 4 декабря 2014 уже не в первый раз говорил о необходимости новых подходов в работе надзорных, контрольных, правоохранительных органов. Президент призвал максимально снять ограничения с бизнеса, избавить его от навязчивого надзора и контроля. Каждая проверка должна стать публичной. Это позволит отсеять немотивированные и, ещё хуже, «заказные» визиты контролеров. Надо, наконец, отказаться от самого принципа тотального, бесконечного контроля. Отслеживать ситуацию нужно там, где действительно есть риски или признаки нарушений ¹.

Одним из приоритетных направлений государственной деятельности в борьбе с преступностью является выявление, предупреждение и документирование экономических преступлений.

¹ <http://news.kremlin.ru/news/47173> Послание Президента Федеральному Собранию 4.12.2014.

1. Формализация информационно-доказательственного поля как возможность внедрения автоматизированных систем в работу надзорных, контрольных и правоохранительных органов.

Рассматривая элементарный фрагмент экономической деятельности можно проанализировать информационно-доказательственное поле (Рис. 1).

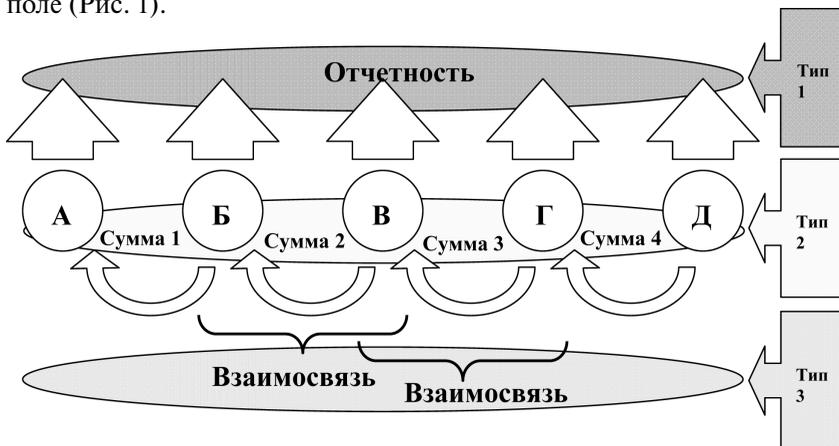


Рис. 1. Фрагмент экономической деятельности и участок его информационно-доказательственного поля

Практически любые сколь угодно сложные экономические отношения можно разложить на множество элементарных фрагментов экономической деятельности, таких же, как и изображены на рисунке 1.

Экономическая информация, необходимая для производства проверочно-контрольных и экспертных мероприятий, в общем случае, классифицируется в три основных типа.

Первый тип – отчетность различных субъектов экономики.

Второй тип – любая информация о фактах хозяйственной деятельности, которую можно почерпнуть из любого источника.

Третий тип – сведения о взаимной зависимости или независимости субъектов экономики между собой.

Формализуя указанные типы данных в табличном виде, мы получаем возможность обработки этих данных автоматизировано, что подразумевает собой ускорение этих процессов, а так же отсутствие человеческого фактора, в том числе и коррупционного².

²Креминская Ю.А. К вопросу о проведении экономических исследований с использованием электронных баз данных / Ю.А. Креминская, Д.А. Суслов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 5.

Разнообразные контрольно-проверочные мероприятия представляют собой некоторое сопоставление упомянутых частей (типов). Например, имея в распоряжении данные 2 типа можно вычислить, сумму налога подлежащего к уплате. Данные же 1 типа покажут, сколько фактически рассчитано и указано в декларации тем или иным субъектом. Наложив данные 2-го типа на данные 1-го типа мы получим совокупность возможных отклонений (рис. 2 пересечение множеств ТИП 1 и ТИП 2). Наложив на полученный результат данные 3 типа получаем в результате эффективную цель (информацию о предприятиях в деятельности которых с большой вероятностью имеют место быть нарушения законодательства) (рис. 2 пересечение всех множеств друг с другом).

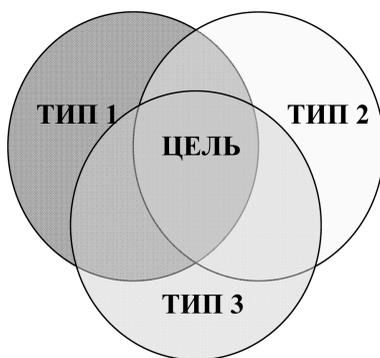


Рис. 2. Схематичное изображение наложения всех частей (Типов) информационно-доказательственного поля с целью выявления наиболее вероятных субъектов, деятельность которых имеет признаки нарушения законодательства

В свою очередь, понимание формализованной типологии данных позволяет внедрять в контрольно-проверочные мероприятия различные автоматизированные системы.

2. Регрессионный анализ как способ выявления отклонений указывающих на возможные нарушения.

Наибольшего эффекта в дистанционном поиске возможных нарушителей может дать комбинация различных методов автоматизированного исследования документации, в том числе, например, применение регрессионного анализа. Регрессионный анализ способен выделить среднестатистическое предприятие из рассматриваемой выборки на основе интересующего нас набора показателей (например, строк различных отчетных форм). А после сравнения каждого рассматриваемого нами предприятия с полученным среднестатистическим

значением мы можем получить и отклонение от среднего. Если это отклонение будет сильно отличаться от изучаемого то это и будет интересующий нас субъект. Не трудно предположить, что регрессионный анализ может быть проведен автоматизировано, на основе данных отчетности, предоставляемой в инспекцию федеральной налоговой службы налогоплательщиками в электронном виде.

Возможности применения статистических методов для оценки экономических активов как фактора налоговых поступлений достаточно подробно рассматриваются в работе Дианова Д.В.³.

В частности результативные экономические показатели исчисленных и уплаченных налогов зависят от различных факторных показателей экономической деятельности, обобщенных в налоговой и бухгалтерской отчетности. Таким образом, при выявлении возможных нарушений налогового законодательства статистическими методами возможно выделение зависимой величины – исчисленного предприятием налога, а так же различных независимых величин, источником информации о которых станет налоговая и бухгалтерская отчетность. К примеру, независимыми величинами могут быть стоимость основных фондов, выручка, объёмы кредиторской задолженности и другие. После получения выборки, можно применить простейшую линейную модель множественной регрессии. Расчёт коэффициентов уравнения множественной регрессии даст возможность рассчитать ожидаемую зависимую величину (исчисленный предприятием налог) и сравнить её с фактическим значением, указанным в декларации. Данное действие позволит выявить отклонение ожидаемой и фактической зависимой величины. В свою очередь, серьёзные (например более чем на 100%) отклонения сформируют круг субъектов экономики, к которым необходимо предъявить повышенное внимание в части контрольно-правоохранительной деятельности.

В свете применения автоматизированных систем можно констатировать факт того, что в современных условиях страна уже имеет необходимую ресурсную базу для применения указанного метода в автоматизированном виде.

Так же необходимость и актуальность разработки методов применения автоматизированных систем и электронных баз данных в сфере экономических исследований описывалась в работе «Методические

³ Дианов Д.В. Возможности применения статистических методов для оценки экономических активов как фактора налоговых поступлений // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 5. – С. 005–018.

проблемы решения типовых экспертных задач при исследовании исполнения обязательств по исчислению НДС»⁴.

Используемые источники

1. <http://news.kremlin.ru/news/47173> Послание Президента Федеральному Собранию 4.12.2014.
2. Креминская Ю.А. К вопросу о проведении экономических исследований с использованием электронных баз данных / Ю.А. Креминская, Д.А. Суслов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 5.
3. Дианов Д.В. Возможности применения статистических методов для оценки экономических активов как фактора налоговых поступлений // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 5. – С. 005–018.
4. Сальников К.Е. Методические проблемы решения типовых экспертных задач при исследовании исполнения обязательств по исчислению НДС / К.Е. Сальников, Д.А. Суслов // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2009. – № 7.

⁴ Сальников К.Е. Методические проблемы решения типовых экспертных задач при исследовании исполнения обязательств по исчислению НДС / К.Е. Сальников, Д.А. Суслов // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2009. – № 7.

Костусенко И. И.
*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет
e-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@mail.ru*

Пространственная неравномерность распределения продовольственных ресурсов

В статье исследовано производство и потребление основных видов продовольственных ресурсов по субъектам страны, представлен сравнительный анализ пространственной неравномерности потребления различных видов продуктов питания, дана его количественная оценка.

Ключевые слова: *пространственная неравномерность, продовольственные ресурсы, индексы Джинни, ранжированные ряды, производство и потребление, продукты питания, продукты животного происхождения.*

Kostusenko I. I.
*Doctor of Science (Economics), professor of accounting and auditing,
St. Petersburg State Agrarian University*

The spatial non-uniformity of distribution of food resources

The paper studied the production and consumption of the main types of food resources on the subjects of the country, presents a comparative analysis of the spatial non-uniformity of consumption of various types of food, given its quantitative assessment.

Keywords: *the spatial non-uniformity, food resources, the Gini index, ranked series, the production and consumption, food products of animal origin.*

Исследование пространственного распределения продовольственных ресурсов предполагает, как минимум, решение двух научных задач [1]:

1) Осуществление проверки гипотезы о межрегиональной дифференциации формирования продовольственных ресурсов за счет местного производства и пространственной неравномерности потребления продовольствия населением по основным продуктовым группам.

2) Количественная оценка пространственной неравномерности формирования и распределения продовольственных ресурсов.

Для решения этих задач предлагается использовать проверенные наукой методы, которые достаточно широко применяются в экономических исследованиях при количественной оценке пространственной неравномерности проявления тех или иных явлений, а также свои собственные подходы.

В качестве таковых могут быть использованы различные статистические методы и методические приемы: построение кривой Лоренца, расчет индекса Джинни, вариационный анализ и др. [2].

Для расчета индекса Джинни выделяем десять равных групп (децильных) в ранжированном ряду распределения объемов производства и потребления основных видов продовольствия, полученных из продовольственных балансов по основным продуктовым группам.

Распределение субъектов Российской Федерации по децильным группам в производстве продуктов питания по каждой продуктовой группе представлены в таблице 1. В данной таблице приводятся также децильные и квинтельные коэффициенты, как, соответственно, отношение показателей 10-й и 1-й децильных и 5-й и 1-й квинтельных групп по объемам производства продуктов питания.

Доля регионов, относящихся к 1-й квинтельной группе по производству основных видов продовольствия по продуктовым группам, колеблется от 1,2% (яйцо и яйцепродукты) до 1,9% (картофель).

Таблица 1

Доля децильных групп субъектов Российской Федерации в объемах общероссийского производства основных видов продовольствия, %

Группы	Картофель	Овощи и бахчевые	Молоко и молокопродукты	Мясо и мясопродукты	Яйцо и яйцепродукты
1-я	0,19	0,16	0,23	0,15	0,12
2-я	1,69	1,58	1,61	1,67	1,09
3-я	3,39	3,38	3,33	3,25	2,60
4-я	5,98	5,29	4,94	4,09	4,06
5-я	7,19	7,30	7,02	5,76	5,52
6-я	9,05	9,32	8,97	8,01	7,10
7-я	11,92	10,81	11,33	10,85	12,53
8-я	15,79	13,60	13,61	14,68	15,61
9-я	19,17	17,63	16,97	18,98	20,56
10-я	25,63	30,93	31,99	32,56	30,81
Децильный коэффициент	134,9	193,3	139,1	217,1	256,7
Квинтельный коэффициент	23,8	27,9	26,6	28,3	42,5

Малые объемы производства продукции растительного происхождения (1-я и 2-я группы) характерны для субъектов Федерации, расположенных на территориях, отнесенных и приравненных к районам Крайнего Севера: Мурманская, Магаданская, Камчатская, Сахалинская области, республики Коми, Карелия и Саха (Якутия), Чукотский

автономный округ. К этим же группам регионов относится часть республик Северного Кавказа и юга Сибири: республики Калмыкия, Ингушетия, Адыгея, Алтай, Тыва и др. [3].

Состав регионов с минимальными объемами производства продукции животного происхождения лишь немного отличается от выше перечисленного. В их число добавляются Архангельская и Новгородская области и Хабаровский край, но исключается Республика Саха (Якутия).

Основными производителями картофеля являются республики Татарстан и Башкортостан, Алтайский и Краснодарский края, Челябинская, Воронежская, Свердловская, Омская, Московская, Курская, Брянская и другие области. В группы регионов – основных производителей овощей и бахчевых культур входят республики Дагестан, Башкортостан, Краснодарский край, Волгоградская, Московская, Ростовская, Астраханская и другие области.

Производство продукции животного происхождения концентрируется, прежде всего, в республиках Башкортостан и Татарстан, Краснодарском и Алтайском краях, Белгородской, Ростовской, Московской, Ленинградской, Омской, Свердловской и других областях.

Распределение субъектов Российской Федерации по децильным группам в потреблении продуктов питания по каждой продуктовой группе представлены в таблице 2.

Таблица 2

Доля децильных групп субъектов Российской Федерации в объемах общероссийского потребления основных видов продовольствия, %

Группы	Картофель	Овощи и бахчевые	Молоко и молокопродукты	Мясо и мясопродукты	Яйцо и яйцопродукты
1-я	0,86	0,87	0,87	1,47	0,67
2-я	2,83	3,01	2,93	2,82	2,51
3-я	4,26	4,37	4,37	4,32	3,96
4-я	5,37	5,41	5,25	5,42	5,17
5-я	7,24	6,68	6,24	6,20	6,05
6-я	8,62	8,19	7,08	7,29	7,43
7-я	10,43	10,23	9,24	9,19	8,77
8-я	13,66	14,69	13,28	13,10	13,98
9-я	18,57	18,13	17,56	16,47	18,15
10-я	28,16	28,42	33,18	33,72	33,31
Децильный коэффициент	32,7	32,7	38,1	22,9	49,7
Квинтительный коэффициент	12,7	12,0	13,4	11,7	16,2

В регионах отнесенных к 1-й и 2-й децильным группам суммарное потребление продуктов питания как растительного, так и животного происхождения находится в пределах от 3,2% – яйцо и яйцепродукты до 4,3% – мясо и мясопродукты.

Малые объемы продуктов животного происхождения характерны для национальных образований Северного Кавказа, Сибири и Дальнего Востока, которые сами по себе малочисленны, а с другой стороны их население имеет низкий уровень доходов и, следовательно, отличается низким платежеспособным спросом. Это такие субъекты Федерации как Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область, республики Алтай, Тыва, Адыгея, Ингушетия, Калмыкия, Хакасия, Карачаево-Черкесия. В эти же группы входит ряд дальневосточных (Магаданская, Камчатская, Сахалинская, Амурская) и центральных областей России (Новгородская, Костромская) и др. [3].

По картофелю и овощам ситуация близка к потреблению животноводческой продукции за исключением того, что из приведенного перечня исчезают Амурская, Новгородская и Костромская области, но в него входят новые регионы – Мурманская область, республики Карелия и Саха (Якутия).

В регионах 9-й и 10-й децильных групп потребляется свыше 50% продуктов животноводства. К ним относятся субъекты Федерации, в которых имеются крупные мегаполисы, городские агломерации, промышленные узлы с многочисленным городским населением. Это, прежде всего, Москва, Санкт-Петербург, республики Башкортостан и Татарстан, Краснодарский, Красноярский и Алтайский края, Московская, Свердловская, Самарская, Ростовская, Челябинская, Нижегородская области и др.

Удельный вес регионов данных групп по картофелю и овощам находится на уровне 46,7%. В число регионов, входящих в 9-ю и 10-ю группы, кроме перечисленных выше регионов, относятся также Республику Дагестан.

Как следует из данных таблиц 1 и 2, разрыв в объемах потребления между 10-й и 1-й группами существенно меньше, чем в объемах производства. При этом наибольшие различия, как в том, так и другом случае, отмечаются по продуктовой группе «яйца и яйцепродукты». Существенны различия между данными крайними группами в производстве продукции по продуктовой группе «мясо и мясопродукты», в то время как в потреблении – наименьшие среди всех продуктов.

Сравнительный анализ пространственной неравномерности потребления различных видов продуктов питания показывает, что разли-

чия в их распределении несущественны. Вместе с тем, более равномерно распределяется между регионами потребление картофеля и овощей, а менее равномерно – молока, мяса и яиц.

В добавление осуществим расчет индексов Джинни, характеризующих уровень концентрации производства и потребления основных видов продовольствия по продуктовым группам в субъектах Российской Федерации (таблица 3). Индексы Джинни, в конечном счете, указывают не только на наличие межрегиональной дифференциации в формировании продовольственных ресурсов за счет местного производства и пространственной неравномерности потребления, но и дают количественную меру данного явления.

Таблица 3

Уровень концентрации производства и потребления основных видов продовольствия по продуктовым группам в субъектах Российской Федерации

Продуктовые группы	Индексы Джинни	
	Производство	Потребление
Картофель	0,434	0,419
Овощи и бахчевые культуры	0,459	0,421
Молоко и молокопродукты	0,466	0,451
Мясо и мясопродукты	0,493	0,445
Яйца и яйцопродукты	0,505	0,466

Данные подтверждают сделанные выше выводы:

- различия в степени неравномерности в распределении производства и потребления основных видов продовольствия по отдельным продуктовым группам незначительны;
- большей равномерностью характеризуется распределение по децильным группам регионов производство и потребление картофеля, и продуктовой группы «овощи и бахчевые культуры»;
- наибольшая неравномерность рассматриваемого явления характерна для яиц и яйцопродуктов, а среднее положение занимают молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты.

Анализ распределения объемов производства и потребления основных видов продовольствия между субъектами Российской Федерации, выполненный на основе общепринятых подходов характеризуется некоторой некорректностью. Прежде всего, это то, что объемы производства и потребления в регионах не соотнесены с численностью населения в них и, в этой связи, в первые группы регионов повали субъекты Федерации с малой, а в последние – с большой численностью населения.

Чтобы устранить этот недостаток, рассчитаем по регионам размеры среднегодового потребления продуктов питания в расчете на душу насе-

ления, построим ранжированные ряды распределения с делением на децильные группы и пересчитаем коэффициент Джинни (таблица 4).

Таблица 4

Индексы Джинни, рассчитанные на основе традиционного подхода и с учетом среднедушевого уровня потребления

Продуктовые группы	Традиционный подход	С учетом среднедушевого уровня потребления
Картофель	0,419	0,128
Овощи и бахчевые культуры	0,421	0,095
Молоко и молокопродукты	0,451	0,158
Мясо и мясопродукты	0,445	0,198
Яйца и яйцопродукты	0,466	0,309

Расчет индексов Джинни в отношении распределения объемов потребления продуктов питания по децильным группам регионов Российской Федерации, выделенным с учетом его среднедушевого уровня, показывает, что степень пространственной неравномерности этого распределения существенно ниже, чем определенной на основе традиционного подхода [3].

Несмотря на существенные различия в значениях индексов Джинни, рассчитанных на основе разных подходов, отмечается проявление фактически идентичных закономерностей в отношении неравномерности распределении продовольственных ресурсов, отнесенных к одной и той же продуктовой группе:

- большей равномерностью характеризуется распределение объемов потребления по децильным группам регионов картофеля, и продуктовой группы «овощи и бахчевые культуры»;
- наибольшая неравномерность рассматриваемого явления характерна для яиц и яйцопродуктов, а среднее положение занимают молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты.

Проведенное исследование наглядно показывает наличие пространственной неоднородности в распределении объемов производства и потребления основных видов продовольствия между регионами Российской Федерации и позволяет дать количественную оценку пространственной неравномерности формирования и распределения продовольственных ресурсов.

Используемые источники

1. Костусенко И.И. Стратегия продовольственных рынков регионов России и ВТО // АПК: Экономика и управление. – 2004. – № 2.

2. Костусенко И.И. Продовольственная безопасность и продовольственная независимость регионов: сущность и подходы к их оценке // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 1.
3. Костусенко И.И. Пространственное распределение продовольственных ресурсов: вопросы дифференциации и пути сглаживания неравномерности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика). – СПб.: Пушкин, 2009.

Намигулина А. З.

*аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: n-anjela@rambler.ru*

Седова М. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: sedovamar@rambler.ru*

Особенности обеспечения эффективности расходования бюджетных средств в оборонном секторе экономики

Существует ряд особенностей выделения финансового обеспечения в оборонно-промышленный комплекс, обусловленные проблемой обеспечения национальной безопасности. Продукция ОПК должна реализовываться, прежде всего, в рамках единого оборонного заказа, который не всегда выгоден его производителю. Вопросы поддержания боеготовности вооруженных сил страны на высоком, необходимом и достаточном уровне, позволяют государству обязывать предприятия ОПК в выпуске необходимой для Вооруженных Сил продукции.

Ключевые слова: *бюджетные средства, государственный оборонный заказ, финансовое обеспечение, финансирование предприятий ОПК, бюджетные ассигнования, расходы государственного бюджета.*

Namitulina A. Z.

*postgraduate student of Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Sedova M. V.

competitor, Russian academy of entrepreneurship

Features to ensure the effectiveness of budget spending in the defense sector

Military-industrial complex is now in a state of the resource, structural and technological and personnel reform. Idea of the defense industry as market actors and the role of government priorities in the creation of conditions of optimal allocation of financial support in the industry. Reforming is carried out in an environment where the value of the state has increased significantly in comparison with the control of defense enterprises. Thus, the reform involves not only an improvement in the economy, but also in the defense through effective funding of defense enterprises.

Keywords: *budget, the state defense order, financial security, financing of defense enterprises, budget allocations, expenditures of the state budget.*

Оценка результатов экономических преобразований в промышленности, включая предприятия ОПК, осуществленных в период реформ, позволяет сделать вывод о том, что возрождение промышленности и обо-

ронного комплекса в России продолжается. Однако, события последнего года и жесточайшее давление на экономику России извне спровоцировали экономический кризис, что значительно усложнило положение в производственном секторе и в частности в ВПК.

Для вывода ОПК из кризиса необходимо, чтобы развитие оборонной промышленности в ближайший период осуществлялось с учетом реальных экономических возможностей и в тоже время было направлено на продолжение процесса реструктуризации ОПК в соответствии с национальными приоритетами.

В таких условиях реструктуризация должна предусматривать: создание корпораций по видам изделий, объединяющих науку и производство и способных решать комплекс вопросов, связанных со своевременным обеспечением Вооруженных Сил Российской Федерации современными видами вооружений; модернизацией системы управления оборонными отраслями; совершенствованием маркетинга внешнего и внутреннего рынков; создание научно-исследовательских центров, способных решать весь комплекс задач от разработки технологий, до создания вооружения нового поколения с учетом направленности на ресурсосбережение; решение проблемы задолженности предприятий отрасли; определение приоритетов в развитии ОПК и совершенствования военно-технического сотрудничества, принятие продуманных решений о приватизации предприятий ОПК и др.

Реализация указанных мероприятий должна осуществляться при усилении регулирующей функции государства по управлению экономикой и ОПК, включая их инвестирование и финансовое обеспечение за счет бюджетных средств и иных инвестиционных источников через оборонзаказ.

Основным способом размещения государственного оборонного заказа в 2012–2013 гг. являлся открытый аукцион в электронной форме, что обеспечивает привлечение максимального числа участников торгов¹. Распределение количества объявленных лотов в разрезе способов размещения заказа в рамках ГОЗ-2012 и ГОЗ-2013 представлено на диаграмме рисунка 1.

В целях эффективной работы и оптимизации рабочего процесса при проведении конкурентных процедур в федеральном ведомстве Ро-

¹ Федорова И. Ю. Седова М. В. Финансовый механизм формирования, функционирования и развития системы государственных закупок в Российской Федерации // Ученые записки: «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов». Выпуск XXXV. – М.: Российская академия предпринимательства, 2013. – С. 155–171.

Распределение количества объявленных лотов в разрезе способов размещения в рамках ГОЗ-2012 и ГОЗ-2013 (лот, %)



Рисунок 1. Структура и динамика финансового обеспечения через оборонзаказ по способам закупок

сборонпоставка организована работа 10 постоянно действующих базовых комиссий по рассмотрению заявок участников размещения заказа, утвержденных приказом ведомства. В состав комиссий входят сотрудники различных структурных подразделений Рособоронпоставки, представители заказчиков. Это позволяет сформировать объективную оценку и всесторонний подход при рассмотрении заявок участников размещения заказа. Для исключения коррупционных рисков на постоянной основе производится ротация членов комиссии. Нормативными актами внедрены новые правила организации работы комиссий по закупкам, а именно: утверждены базовые и резервные составы комиссий; утвержден список сотрудников для замены отсутствующих членов базовых составов комиссий.

Это позволяет планировать и распределять нагрузку на комиссии с учетом количества размещаемых позиций в целях повышения эффективности работы и качества принятых решений. Общее количество сотрудников Рособоронпоставки, включенных в основные и резервные составы комиссий, по состоянию на 01.01.2014 г. составляет 104 человека. В состав комиссий включаются преимущественно сотрудники, прошедшие профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок.

Количество заседаний комиссий на один базовый состав в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличено в 1,7 раза Государственное регулиро-

вание инвестиционного процесса должно быть направлено на формирование благоприятного инвестиционного климата в экономике и ОГПС России и предусматривать:

- определение долей регионального бюджета в инвестиционных проектах;
- введение ограничительных мер прямого участия иностранных компаний и установления доли в капитале приватизированных предприятий;
- защиту внутреннего рынка, что противостоит чрезмерному давлению иностранных производителей и способствует развитию эффективных производств;
- увеличение инвестиционных объемов финансирования и реконструкции ОПК;
- создание инвестиционных и ипотечных фондов и др.

В целях повышения профессионального уровня и готовности членов комиссий по проведению качественной оценки поступающих заявок в Рособоронпоставке еженедельно проводится обучение, для чего организованы обучающие семинары для членов комиссий по изучению положений Федерального закона № 44-ФЗ, что должно отразиться на улучшении организации работы комиссий.

По результатам размещения заказов в рамках ГОЗ-2013 заключено 1376 государственных контрактов, что превышает аналогичный показатель ГОЗ-2012 по количеству более чем в 2 раза, по объему – более чем в 5 раз.

Сравнительные данные по заключенным контрактам в рамках ГОЗ представлены на диаграммах рисунка 2.

Динамика количества заключенных контрактов (ед)

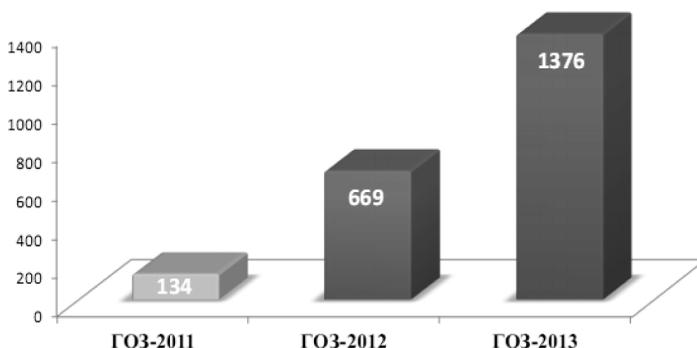


Рисунок 2. Динамика заключенных контрактов ГОЗ за период 2011–2013 гг.

Из диаграммы рисунка 3 видно, что сумма экономии по заключенным контрактам в рамках ГОЗ-2013 составила 5,4 млрд.руб., доля экономии от начальной максимальной цены контракта – 1,39%, что значительно выше данных показателей по заключенным контрактам в рамках ГОЗ-2011 (0,13 млрд. руб. и 1,08% соответственно) и ГОЗ-2012 (0,71 млрд. руб. и 1,03% соответственно).

**Динамика сумм заключенных контрактов
(млрд. рублей)**

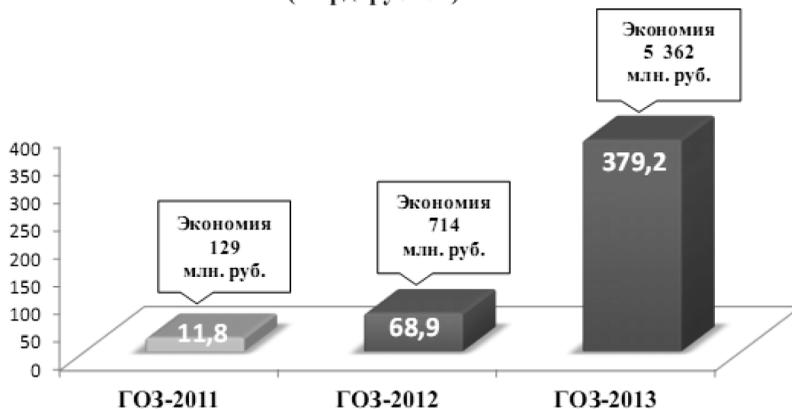


Рисунок 3. Сумма экономии по заключенным контрактам ГОЗ 2011–2013 гг.

Недостаточное наличие других источников финансирования в настоящее время является одной из главных проблем в инвестиционной деятельности ². Формирования достаточного объема ресурсов осуществляется путем изыскания дополнительных финансовых источников для наращивания капитала на предстоящий период. Формирование и усиление экономического потенциала организации во многом зависит от возможностей и условий финансирования ³.

Финансовые источники подразделяются на собственные (внутренние) и заемные (внешние). При выборе источников финансирования деятельности предприятий ОПК необходимо решить следующие основные задачи: 1) определить потребность в кратко- и долгосрочном капи-

² Strokov A. I. The Methodological Aspects of Assessing the Attractiveness of Investments Made into Financial Assets and Real Projects // Life Science Journal. – 2014. Vol. 11, № 10. – P. 682–686.

³ Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I. Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 17, № 10. – P. 1434–1437.

тале; 2) выявить возможные изменения в составе активов и капитала в целях определения его оптимального состава и структуры; 3) обеспечить постоянную платежеспособность и финансовую устойчивость; 4) с максимальной прибылью использовать собственные и заемные средства; 5) снизить расходы на финансирование хозяйственной деятельности.

Совместные торги представляют собой эффективный способ централизации закупок путем сокращения количества процедур и объединения одноименных товаров, работ и услуг в единый лот. Как следствие, применение данной процедуры на практике при размещении государственного оборонного заказа позволяет сократить время на проведение закупок и получить экономию по результатам их размещения.

Впервые Рособоронпоставкой проведены совместные торги единым лотом и с единым подходом к формированию начальной максимальной цены на предмет закупки в 2013 г. Такой способ размещения позволил добиться определенного экономического эффекта за счет снижения цены.

Самыми надежными, среди источников финансирования, являются собственные источники финансирования деятельности. В идеале каждой коммерческой организации необходимо стремиться и обеспечивать самофинансирование. В этом случае не возникает проблемы, где взять деньги, снижается риск банкротства. Кроме того, самофинансирование способствует развитию предприятия, обеспечивает его устойчивое финансовое состояние, а также наличие определенных преимуществ перед конкурентами.

Финансирование за счет собственных средств имеет ряд преимуществ: пополнение за счет прибыли предприятия повышается его финансовая устойчивость; минимизируются расходы по внешнему финансированию (по обслуживанию долга кредиторам); упрощается процесс принятия управленческих решений по развитию предприятия и др.

Уровень самофинансирования предприятия зависит не только от его внутренних возможностей, но и от внешней среды, которая формируется путем проведения налоговой, амортизационной, бюджетной, таможенной и денежно-кредитной политики государства⁴. Закономерно, что, чем большая сумма прибыли идет на финансирование и развитие хозяйственной деятельности, тем потребность в дополнительных средствах меньше. Размер прибыли зависит в первую очередь от

⁴ Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 9. – P. 370–373.

показателя рентабельности хозяйственных операций, а также от применяемой дивидендной политики. Данный источник доступный и эффективный.

Использование прибыли как источника финансирования реальных инвестиций, направленных на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, имеет положительный аспект для предприятия в том плане, что эта прибыль не облагается налогом.

Если в рамках ГОЗ-2012 на совместных торгах были размещены 6 позиций, то по ГОЗ-2013 количество позиций, размещенных путем проведения торгов, увеличилось до 26. Данный факт связан с тем, что при подготовке к размещению ГОЗ-2013 Рособоронпоставка заблаговременно запросила у федеральных органов исполнительной власти — государственных заказчиков номенклатуру ВВСТ и провела ее детальный анализ на предмет выявления одноименных позиций.

Таким образом, налицо положительная динамика совместной работы Рособоронпоставки с ВПК и заказчиками по подготовке к проведению в рамках ГОЗ-2013 совместных торгов. По итогам размещения позиций ГОЗ-2013 на совместных торгах заключено 23 контракта на сумму 236,9 млн. руб., что превысило аналогичный показатель ГОЗ-2012 по количеству более чем в 3 раза, по объемам — более чем в 8 раз. На этапе подготовительных мероприятий по согласованию с заказчиками ценовых параметров и по результатам состоявшихся совместных торгов достигнута экономия бюджетных средств.

Внешнее финансирование предусматривает использование средств государства, финансово-кредитных организаций, нефинансовых компаний и граждан. Кроме того, оно предполагает использование денежных ресурсов учредителей предприятия. Такое привлечение финансовых ресурсов часто наиболее предпочтительно, так как обеспечивает финансовую независимость предприятия и облегчает в дальнейшем условия получения банковских кредитов.

Привлечение заемных средств позволяет фирме ускорять оборачиваемость оборотных активов, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать объемы незавершенного производства. Однако, использование данного источника приводит к возникновению определенных проблем, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых долговых обязательств. До тех пор, пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение фирмы остается устойчивым, а привлечение заемного капитала является эффективным.

Бюджетное финансирование может осуществляться путем предоставления: бюджетных инвестиций; бюджетного кредита; государственных инвестиционных ресурсов на условиях закрепления в государственной собственности части акций, государственного кредита; государственных гарантий по возмещению за счет средств федерального бюджета части вложенных инвестором финансовых ресурсов.

На данный момент актуальной является проблема инвестиций. Одним из направлений для ее решения является реконструкция ОПК. Первым этапом реструктуризации стало обновление в срок до 2015 г. до 30% вооружений, к 2020 г. обновление в ОПК должно составить 70–80%. Предполагается, что за 10 лет расходы бюджета на приобретение оружия и военной техники предположительно составят около 19 трлн.руб. Гособоронзаказ 2015 г. насчитывает 581,5 млрд. бюджетных рублей и 168 млрд.руб., полученных по кредитной схеме. При этом в 2013 г. гособоронзаказ составлял 43% бюджета Минобороны, в 2014 г. – около 46%, в планах на 2015 г. планируется увеличение доли до 60%. Также необходимо повышать требования к качеству продукции ОПК и ее себестоимости. На базе российских предприятий ОПК планируется создать промышленные корпорации мирового класса, способные эффективно конкурировать на глобальных рынках и привлекательные для частных инвесторов.

Период консолидации в оборонно-промышленном комплексе России практически завершился. На данном этапе удалось сохранить многие важнейшие активы. Однако утверждать, что удалось решить проблему конкурентоспособности преждевременно. На данном этапе была проведена инвентаризация активов, это дает возможность перейти к реальным структурным преобразованиям. Масштабные преобразования требуют значительных инвестиций в новые технологии и компетенции, и эта потребность не может быть покрыта исключительно за счет средств государственного бюджета. Большинство предприятий ОПК планируют привлекать для развития частные инвестиции. Реформирование структуры управления этих предприятий фокусируется на построении эффективного и привлекательного для инвесторов производства, которое обеспечивает устойчивый рост стоимости ⁵.

⁵ Федорова И.Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами // Ученые записки: «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов». Выпуск XXXIV. – М.: Российская академия предпринимательства, 2013. – С. 87–96.

На современном этапе необходимым условием обеспечения эффективного управления на ведомственном уровне становится формирование полноценных систем внутреннего контроля и аудита. Поэтому одним из самых важных мероприятий, осуществленных Рособоронпоставкой в 2013 г., явилось создание организационно-контрольного управления. Управление действует в целях установления единых требований к осуществлению внутреннего финансового аудита в Рособоронпоставке.

Основными задачами вновь созданного структурного подразделения являются: повышение эффективности администрирования размещения гособоронзаказа; организация и осуществление внутреннего контроля хозяйственной деятельности; проведение плановых комплексных и тематических проверок деятельности структурных подразделений по соблюдению нормативных правовых актов в сфере закупок; проведение внеплановых проверок закупочных процедур, осуществления закупок в рамках гособоронзаказа при поступлении соответствующей информации о нарушениях обязательных требований в сфере закупок; координация деятельности структурных подразделений Рособоронпоставки с внешними контролирующими органами.

Деятельность организационно-контрольного управления должна стать эффективным инструментом, который обеспечивающим постоянное предоставление информации о состоянии дел, включая объективную оценку достижения целей деятельности, позволяет своевременно выявлять и предупреждать нарушения. требований законодательства Российской Федерации, обеспечивает руководству возможность принимать своевременные и объективные управленческие решения.

Для обеспечения реализации поставленных задач вновь созданным организационно-контрольным управлением в 2014 г. были разработаны и утверждены нормативно-правовые акты, регулирующие порядок и процедуры внутреннего контроля финансово-экономической деятельности Рособоронпоставки и его территориальных подразделений, а также системы внутриведомственного контроля за размещением гособоронзаказа и закупочных процедур для государственных нужд. Разработаны предложения по оптимизации деятельности и повышению эффективности размещения гособоронзаказа. Также обеспечивается контроль за правильностью ведения бюджетного учета, за целевым использованием средств федерального бюджета по расходам, с соблюдением принципа результативности и эффективности.

Используемые источники

1. Руководство о финансовом обеспечении и особенностях бюджетного учета в Вооруженных Силах Российской Федерации. Приказ Министра обороны РФ № 250дсп от 7.05.2008 г.
2. Указ Президента РФ от 05.02.2010 г. № 146 «О Военной доктрине Российской Федерации» // Независимое военное обозрение. – 2010. – № 5.
3. Об утверждении классификации расходов по бюджетной смете Министерства обороны Российской Федерации. Приказ Министра обороны РФ №200дсп от 30.04.2008 г.
4. Федорова И.Ю. Седова М.В. Финансовый механизм формирования, функционирования и развития системы государственных закупок в Российской Федерации // Ученые записки: «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов». Выпуск XXXV.– М.: Российская академия предпринимательства, 2013. – С.155–171.
5. Федорова И.Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами // Ученые записки: «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов». Выпуск XXXIV. – М.: Российская академия предпринимательства, 2013. – С. 87–96.
6. Stokov A. I. The Methodological Aspects of Assessing the Attractiveness of Investments Made into Financial Assets and Real Projects// Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 10. – P. 682–686.
7. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 17, № 10. – P. 1434–1437.
8. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 9. – P. 370–373.

Оглоблин А. М.

*аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: kv18501@gmail.com*

Совершенствование механизма дополнительной имущественной ответственности аудиторов методом взаимного страхования

В статье представлен анализ существующего механизма дополнительной имущественной ответственности аудиторов, созданный саморегулируемыми организациями аудиторов, и предложены пути совершенствования указанного механизма путем перехода на принципы страхования профессиональной ответственности на базе обществ взаимного страхования.

Ключевые слова: *аудиторская организация, индивидуальный аудитор, профессиональная ответственность общества взаимного страхования, страхование предпринимательского риска, страхование договорной ответственности.*

Ogloblin A. M.

postgraduate student of Russian academy of entrepreneurship

Improvement additional property auditor's responsibility throw the way of mutual insurance

In the article the presents analysis of additional property auditor's responsibility is given, also it is offered the way of improvement professional responsibility throw the mutual insurance company.

Keywords: *audit organization, individual auditor, mutual insurance company, professional responsibility, insurance of business risk, insurance of contract responsibility.*

Согласно Федеральному закону от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» одной из целей деятельности саморегулируемой организации является обеспечение дополнительной имущественной ответственности каждого ее члена перед третьими лицами за вред, который возник в результате деятельности члена (участника) саморегулируемой организации.

В настоящее время предусматривается два вида обеспечения финансовой состоятельности члена саморегулируемой организации по компенсации причиненного им вреда. Первый способ состоит в организации системы страхования, а второй – в организации и деятельности компенсационного фонда. Рассмотрим более подробно второй способ.

В целом из содержания ч. 5–11 ст. 13 Федерального закона от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» видно, что компенсационный фонд может носить исключительно целевой

характер, он не может инвестироваться непосредственно саморегулируемой организацией аудиторов. Для этой цели саморегулируемая организация аудиторов выбирает на конкурсной основе управляющие организации и (или) профессиональных участников рынка ценных бумаг и специализированного депозитария. Именно посредством хозяйственной деятельности данных субъектов компенсационный фонд будет получать свои доходы от инвестирования.

Кроме того, законодатель установил определенные требования к инвестированию средств именно компенсационного фонда саморегулируемых организаций аудиторов. Так, в государственные ценные бумаги должно быть вложено не менее десяти процентов средств, выделенных на предпринимательскую деятельность компенсационным фондом, а в недвижимость (покупка ценных бумаг паевых инвестиционных фондов) может быть вложено не более десяти процентов. Вообще в целом всю инвестиционную политику компенсационного фонда должна определять саморегулируемая организация, которая должна разработать и принять свой внутренний локальный акт, так называемую инвестиционную декларацию.

Компенсационный фонд саморегулируемой организации аудиторов формируется исключительно в денежной форме за счет средств самих участников саморегулируемой организации — аудиторов. При этом размер такого взноса не может быть менее 3 тысяч рублей.

В настоящее время действует 5 саморегулируемых организаций аудиторов в которых состоят порядка 2804 аудиторских организаций и 800 индивидуальных аудиторов¹. При этом взнос в компенсационный фонд составляет от 3 тыс. рублей до 5 тыс. рублей, а размер компенсационного фонда колеблется в пределах от 13 млн. рублей до 33 млн. рублей. Вступительный взнос составляет: для индивидуальных аудиторов — от 1 тыс. рублей до 20 тыс. рублей; для аудиторских организаций — от 1 тыс. рублей до 40 тыс. рублей. Ежегодный членский взнос колеблется в пределах от 3 тыс. рублей до 2500 тыс. рублей в зависимости от принятых правил в саморегулируемой организации аудиторов.

По состоянию на 30 сентября 2014 года, совокупный компенсационный фонд составил 118 334 тыс. рублей.

Совокупный размер компенсационного фонда имеет положительную динамику прироста при этом выплаты за все время существования саморегулируемых организаций аудиторов не из него не производились.

¹ По данным Минфина России по состоянию на 31 декабря 2013 г. // http://minfin.ru/common/gen_html/index.php?id=22102&fld=HTML_MAIN.

Данное обстоятельство может свидетельствовать либо об исключительно безупречной работе аудиторов в Российской Федерации и как следствие из этого ответственности за ненадлежащее выполнение своих обязанностей, либо об отсутствии надлежащего механизма обеспечения дополнительной имущественной ответственности аудиторов. Первое особенно странно, учитывая, что по результатам отчетов саморегулируемых организаций аудиторы привлекаются к дисциплинарной ответственности за не надлежащее исполнение своих профессиональных обязанностей.

Каждая саморегулируемая организация аудиторов в Российской Федерации размещает средства через управляющую организацию и специализированного депозитария, уплачивая им соответствующее вознаграждение за управление средствами компенсационного фонда.

Разумеется, деятельность управляющей кампании и депозитарная является предпринимательской данные организации признаются коммерческими и получают вознаграждения за свои услуги.

Данные обстоятельства позволяют сделать вывод о том, что существующий экономический механизм обеспечения дополнительной ответственности аудиторов на базе саморегулируемых организаций аудиторов нуждается в совершенствовании. Например, посредством перехода на страховые принципы страхования профессиональной ответственности.

Назначение страхования профессиональной ответственности заключается в страховой защите лиц определенных профессий (например, аудиторов, нотариусов, адвокатов, врачей и т.п.) против юридических (вытекающих из соответствующего законодательства) претензий к ним возместить клиентам материальный ущерб, который они понесли в результате небрежности, допущенной указанными профессиональными лицами или их служащими в процессе выполнения своих профессиональных обязанностей.

Убыток может быть связан, например, с отсутствием должного навыка, знаний, намеренного введения лица в заблуждение, личного заблуждения профессионала. Но причина возникновения убытков не должна носить преднамеренный характер. К такой категории в первую очередь можно отнести нечестность поступка. Такой риск исключается из объема ответственности по профессиональной деятельности. Страхование покрытие распространяется исключительно на юридическую ответственность и не относится к моральной ответственности.

Иными словами, физическое лицо, осуществляющее профессиональную деятельность в качестве гражданина-предпринимателя, зак-

лючает договор страхования профессиональной ответственности в определенной допустимой законом форме (страхование предпринимательского риска, страхования гражданско-правовой ответственности или страхования договорной ответственности).

Основная особенность страхования профессиональной ответственности заключается в том, что объектом страхования являются имущественные интересы страхователя, связанные с ответственностью за вред, причиненный третьим лицам в результате ошибки или упущения, совершенных при исполнении профессиональных обязанностей. Риск ответственности за вред, причиненный при исполнении профессиональных обязанностей умышленно, не охватывается условиями (договором) страхования. Необходимо отметить, что в соответствии с требованиями законодательства на страхование может приниматься риск гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам при осуществлении профессиональной деятельности. При этом требования к профессиональной деятельности и порядок ее осуществления устанавливаются законодательными и нормативными актами (например, стандартами аудиторской деятельности). Существенным является установление факта и обстоятельств возникновения имущественной ответственности страхователя (застрахованного лица) за причинение вреда третьим лицам, а также установление размера нанесенного им ущерба.

Как правило, при страховании профессиональной ответственности факт наступления страхового случая признается после вступления в законную силу решения суда (общегражданского или арбитражного), устанавливающего имущественную ответственность страхователя за причинение материального ущерба клиенту и его размер. Кроме того, страховым случаем может признаваться и факт установления ответственности страхователя за нанесение ущерба третьим лицам при досудебном урегулировании претензий, но при наличии бесспорных доказательств причинения вреда страхователем. В этих случаях признание обоснованности возникновения ответственности страхователя и определение размера подлежащего компенсации ущерба происходят при участии страховщика или его представителя.

Необходимость страхования профессиональной ответственности обусловлена тем, что, во-первых, никто не застрахован от ошибок и упущений при осуществлении профессиональных обязанностей, а вред, причиненный такими ошибками, подлежит обязательному возмещению. При этом нанесенный клиенту ущерб может быть огромным.

Во-вторых, многие клиенты, прежде чем воспользоваться услугами аудиторов, оценщиков, нотариусов, охранников и др., задаются вопро-

сом, как и за счет чего они будут возмещать возможный ущерб в случае ненадлежащего исполнения своих профессиональных обязанностей данным лицом. Известно, что фирмы, занимающиеся аудиторской деятельностью и оказанием сопутствующих аудиту услуг, оценкой, оказанием риэлтерских услуг, частнопрактикующие врачи, нотариусы и др. в отличие, например, от страховых компаний не имеют установленных действующим законодательством резервных фондов и других источников средств, позволяющих компенсировать нанесенный ущерб. Заключив договор страхования профессиональной ответственности, фирма не только сохраняет старых клиентов, но и привлекает новых заказчиков, особенно предприятия с иностранными инвестициями. Это связано с тем, что в большинстве развитых странах страхование профессиональной ответственности является обязательным видом страхования.

В соответствии с российским законодательством не предусмотрено отдельного вида страхования в виде страхования профессиональной ответственности. Однако, если обратиться к анализу гражданского законодательства и Федерального закона от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», то оптимально выделить два вида (способа) страхования, которые в совокупности можно использовать в качестве страхования профессиональной ответственности аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов) — это страхование предпринимательского риска и страхование договорной ответственности.

Договоры страхования предпринимательского риска и страхования договорной ответственности очень близки между собой. Обоим договорам свойственна стимулирующая функция, однако договору страхования договорной ответственности свойственна больше социальная направленность, что в свою очередь обуславливает предоставление кредитору должника дополнительных гарантий, в то время как для договора страхования предпринимательского риска свойственна больше стимулирующая функция, позволяющая предпринимателю более уверенно заниматься предпринимательской деятельностью, и призвана, прежде всего, подтолкнуть его деловую активность, не снимая при этом ответственности за виновное неисполнение своих обязательств.

В результате исследования понятий и отличительных элементов договора страхования предпринимательского риска и страхования договорной ответственности можем позволить себе сделать следующие выводы.

Во-первых, стадия становления системы законодательного регулирования отношений по страхованию профессиональной ответствен-

ности в настоящий момент не завершена. Рассматривая особенности правового регулирования этой сферы как закономерный результат исторического развития экономических отношений и опосредующих их правовых институтов, следует особо подчеркнуть необходимость разумного подхода к выбору способов, применимых для ограничения отрицательных последствий наступления убытков в результате осуществления профессиональной деятельности аудиторов. Для этого необходимо выбирать для целей страхования профессиональной ответственности существующие договорные конструкции на основе учета функций (целей) конкретных договоров.

Во-вторых, в страховании профессиональных рисков аудиторской деятельности нуждаются предприниматели (аудиторские организации и индивидуальные аудиторы) как субъекты договорной ответственности перед своими клиентами).

В-третьих, природа страхования договорной ответственности представляет собой оказание защиты в конкретном договоре, а именно предоставление страховой защиты в сфере предпринимательства, но не предпринимателю как таковому, а его контрагенту. Это связано с повышенным риском отдельных видов профессиональной деятельности с одной стороны, и ее важной роли аудита в развитии экономики страны — с другой. Не случайно развитие страхования в России во времена Екатерины II было связано в первую очередь с попыткой активизировать деловую активность в стране чему немало способствовало земское страхования организованное на принципах взаимности.

Таким образом, при выборе страхования профессиональной ответственности аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов) следует отдавать предпочтение страхованию договорной ответственности.

Вместе с тем, для воплощения в жизнь любой вид страхования должен быть оформлен в виде конкретного страхового продукта и реализован конечному потребителю (в нашем случае аудиторским организациям и индивидуальным аудиторам) специальным субъектом — страховой организацией.

На современном этапе развития страхования в мире можно выделить, по нашему мнению, два метода создания страховых продуктов:

- 1) метод некоммерческого(взаимного) страхования;
- 2) метод коммерческого страхования.

Каждому из названных методов создания страхового продукта соответствует свой тип организации страховой организации — это соответственно не коммерческая организация в форме общества взаимного страхования и коммерческая организация в форме хозяйственного общества.

Метод взаимного страхования может дать экономию до 15–25% от размера страховой премии, взимаемой коммерческим страховщиком за аналогичные страховые услуги. В связи с этим при совершенствовании дополнительной имущественной ответственности профессиональной ответственности аудиторов перед своими клиентами предпочтение следует отдавать первому из указанных методов.

При взаимном страховании каждый страхователь для страхования имущественных интересов (будь то имущественные интересы, связанные с предпринимательской деятельностью аудиторов при оказании аудиторских и сопутствующих аудиту услуг или иных других интересов, незапрещенных к страхованию по российскому законодательству) объединяет свои материальные ресурсы с ресурсами других страхователей, имеющих аналогичное намерение по страхованию имущественных интересов. Такое объединение происходит на основе договоренности его участников о создании общества взаимного страхования. В нашем случае – общества взаимного страхования аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов). Право собственности каждого страхователя на эти средства преобразуется в право совместной собственности на имущество общества взаимного страхования. Это обуславливает право каждого страхователя на участие в создании страховых продуктов (формирование страхового фонда; управление и распоряжение им) совместно с другими страхователями, а также его ответственность по страховым обязательствами общества солидарную с другими членами общества.

Оболочка страховых продуктов формируется при данном методе страхования при участии всех страхователей – членов сообщества. Каждый из них вправе внести предложения, поданному, вопросу, которые могут быть приняты или не приняты большинством участников общего собрания членов сообщества как высшего органа управления.

Применение метода взаимного страхования характеризуется:

- 1) созданием страховых продуктов самими страхователями;
- 2) принципом взаимности страхования имущественных интересов;
- 3) возможностью участия всех страхователей в управлении страховой организацией лично или через своих представителей;
- 4) возможностью участия каждого страхователя в распоряжении страховым фондом.

Особенность метода взаимного страхования состоит в том, что страхователь является одновременно и покупателем страховой услуги, и своеобразным ее продавцом.

Страховая организация в данном случае исполняет технические функции по созданию страхового продукта. Управление процессом его производства происходит на основании решений, принимаемых страхователями или их представителей, которые исходят из своих интересов. Ответственность за исполнение обязательств по материализации страхового продукта несет в первую очередь страховщик в лице организации взаимного страхования. Однако, если средств уже сформированного страхового фонда недостаточно для исполнения страховых обязательств, все страхователи данного страховщика солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам.

Таким образом, в качестве характерных признаков метода взаимного страхования профессиональной ответственности аудиторов можно выделить, по нашему мнению, следующие:

1) объединение страхователями-аудиторами финансовых ресурсов для страхования имущественных интересов, связанных с предпринимательской деятельностью аудиторов при оказании аудиторских и сопутствующих аудиту услуг, в специально создаваемой организации — страховщике в форме общества взаимного страхования;

2) формирование страхового фонда за счет взносов каждого члена сообщества заинтересованных страхователей;

3) отсутствие у каждого страхователя, в отдельности единолично права на распоряжение этим фондом и на его использование;

4) наличие у страхователей прав и обязанностей по участию в управлении обществом взаимного страхования;

5) распределение материальной ответственности по обязательствам, связанным с созданием страховых продуктов, между страховщиком и его страхователями на основе принципа солидарной субсидиарной ответственности.

Переход на начала взаимного страхования профессиональной ответственности аудиторов представляется выгодным и самим аудиторам, поскольку в рамках взаимного страхования может возникнуть ситуация «золотой полис».

Ситуация «золотой полис», в свою очередь, активизирует превентивную функцию страхования. Ведь сами аудиторы будут материально заинтересованы в качественном оказании страховых услуг. В свою очередь, услуги таких аудиторов окажутся более конкурентно способными на рынке аудиторских услуг за счет снижения расходов на страхование. Это особенно актуально в ситуации с проведением обязательного аудита, где страхование профессиональной ответственности является обязательным.

Кроме того, общество взаимного страхования, являясь некоммерческой организацией не взимает со своих членов платы за свои услуги, а в силу законодательства Российской Федерации имеет право инвестировать временно свободные денежные средства без участия каких-либо посредников и управляющих организаций.

Таким образом, обеспечение дополнительной материальной ответственности аудиторов посредством организации общества взаимного страхования, которое, не являясь некоммерческой организацией, не ставит задачу извлечения прибыли от деятельности по управлению страховыми фондами, является более экономически выгодным как для саморегулируемой организации аудиторов, так и для самих аудиторов. Это бы могло дополнительно активировать превентивную функцию страхования, через ситуацию «золотой полис». Что, в свою очередь, повлекло бы улучшение качества страховых услуг в следствие материальной заинтересованности в результате деятельности самих аудиторов и увеличило бы конкурентоспособность добросовестных участников рынка аудиторских услуг.

Организация взаимного страхования ответственности аудиторов не потребует дополнительных затрат и может осуществляться на базе уже сформированных компенсационных фондов саморегулируемых организаций аудиторов и за счет вступительных и ежегодных членских взносов.

Кроме того, саморегулируемая организация могла бы дополнительно застраховать в таком обществе взаимного страхования и свою профессиональную ответственность перед своими членами за вред, который может быть им причинен в результате деятельности самой саморегулируемой организации.

Используемые источники

1. Федеральный закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Правила (стандарты) № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица», утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696.
3. Правила (стандарты) № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом», утверждены приказом Минфина РФ от 16.08.2011 № 99н.
4. Бычкова С.М., Фомина Т.Ю. Практический аудит. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009.
5. Рахмилович В.А. Новые виды страхования в Гражданском кодексе // Юридический мир. – 1997.

Орланюк-Малицкая Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
зам. заведующего кафедрой «Страховое дело»,
Финансовый университет
e-mail: malitskaya49@rambler.ru*

Информация как ресурс и как фактор риска в деятельности страховщика

Статья посвящена проблемам влияния информационных рисков страховщиков на организацию их деятельности. Информация рассматривается как ресурс и фактор, формирующий рисковое поле страховщика. Формулируются особенности информационного риска. Рассмотрены риски асимметрии информации, риски деловой репутации страховщика информационной безопасности страхователя.

Ключевые слова: *информационные риски; информация как экономический ресурс страхового бизнеса; «прозрачность» в страховом бизнесе; кибер-риски; репутационный риск страховщика.*

Orlanyuk-Malitskaya L.A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
deputy Head of Department «Insurance business»,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

Information as a resource and as a risk factor in the activity of the insurer

The article investigates the impact of information on the risks insurers organization of their activities. Information is regarded as a resource and factor forming risky field insurer. Features of information risks are formulated in the article. The risks of asymmetric information, the risks of the business reputation of the insurer's policyholder information security are considered.

Keywords: *information risks; Information as an economic resource of the insurance business; «Transparency» in the insurance business; cyber risks; reputational risk insurer.*

Информационная парадигма экономики предполагает необходимость осмысления ее рискованной составляющей, которая во многом определяет характер деятельности страховщика, для которого информация — это фактор риска и важнейший экономический ресурс.

Как экономический ресурс, информация позволяет страховой компании выработать стратегию и тактику поведения, а также выстроить эффективные бизнес-процессы. Информация как ресурс используется страховщиком наряду с ресурсами финансовыми и трудовыми, что, в свою очередь, сопровождается «шлейфом» рисков. Риски эти имеют раз-

ную природу и характер проявления, поскольку связаны с реализацией различных экономических интересов. Формируя и используя информационные ресурсы, страхователь реализует свой экономический интерес и только косвенно — общественный. Страховщик же реализует интересы всех трех уровней: интерес компании, общественные интересы и интересы страхователя, одновременно улучшая рисковую ситуацию в стране

Характер использования информационных ресурсов влияет на положение страховщика на рынке, на конкурентоспособность страховщика, усиливая или ослабляя ее (рис. 1).



Рис. 1. Влияние информационного ресурса на конкурентоспособность страховщика

К особенностям информации как экономического ресурса можно отнести следующее.

Во-первых, необходимый объем информации не всегда можно точно определить, при этом информация — товар, который имеет цену. Следовательно, традиционный тезис в отношении ресурсов — «чем больше — тем лучше» в данном случае не актуален. Проблема оптимизации объема аккумулируемой информации не имеет единого решения, поскольку потребность в информации определяется не только конкретной ситуацией, но и личностными особенностями аналитика.

Во-вторых, информационный ресурс бесполезен, если он не доведен до исполнителя или страховщик не может его оценить. В настоя-

щее время объем информации растет экспоненциально, что затрудняет ее отбор, причем избыточный сегодня информационный ресурс, может оказаться необходимым завтра.

В-третьих, взаимообусловленность денежных и информационных потоков в деятельности страховщика, с одной стороны, маскирует свои каждого из потоков, с другой стороны – может быть причиной синергетики в реализации рисков.

Информация как ресурс потребляется страховщиком при посредстве информационных технологий и трудовых ресурсов, которые являются катализатором, усиливающим как положительное, так и отрицательное ее влияние на деятельность страховщика. Информационные технологии позволяют принимать обоснованные управленческие решения и обеспечивают бизнес-процессы страховщика. Так, А.В. Григорьев связывает технологическое лидерство Ингосстраха именно с автоматизированными информационными системами, которые разрабатывались Ингосстрахом в течение 15 последних лет¹. Следует отметить, что требования к IT-системам страховых компаний резко возрастают, поскольку:

- развиваются актуарные службы, которые требуют формирования развернутой статистической базы;
- повышаются требования регулятора к предоставлению информации;
- ожидаемые изменения в бухгалтерском учете страховщиков предполагают расширение информационной базы.

Ресурсная составляющая информации в страховом деле имеет особенность: информационные риски общества создают для страховщика новое страховое поле, которое может формироваться за счет информационных рисков.

Несмотря на актуальность проблем информационной составляющей в экономическом и социальном развитии общества, понятие информационного риска пока не сформировано. В специальной литературе информационные риски обычно рассматриваются в широком и узком смысле слова, в широком – как риски информационной среды, а в узком – как риски информационной системы хозяйствующего субъекта.

Информационному риску, рассматриваемому в широком смысле слова, присущ ряд особенностей:

1. Информация одновременно является фактором риска и ресурсом для управления риском. Интерпретация места информации в конкретной ситуации зависит от характера поставленной задачи и информационной базы аналитика.

¹ <http://www.insur-info.ru/printable/interviews/941/>.

2. Информация как фактор риска представлена на всех четырех традиционно выделяемых в управлении риском уровнях: глобальные факторы, факторы косвенного действия, факторы прямого действия, внутренние факторы. В то же время, она по разному проявляет себя в разных континуумах рисков: если, например, в рисках стихийных бедствий информация используется в основном для управления ими, то риски социальные она может провоцировать.

3. На объективные информационные риски неизбежно накладываются субъективные риски ее интерпретации.

4. Существует определенный порог, граница достаточности информации, превышение которого нежелательно. Избыточная информация бесполезна, более того, она может провоцировать новые риски путем повышения нагрузки на информационную систему и на пользователя информации. Поступление избыточной противоречивой информации увеличивает время ее обработки.

5. Временной лаг между событием и информацией о нем постоянно сокращается; появилась так называемая «сетевая информация», доступная для всех. Информация быстро устаревает. Это явление накладывает отпечаток на цену приобретения информационного ресурса и эффективность его использования.

6. Распространение недостоверной информации происходит с высокой скоростью, что в частности заметноотягощает репутационные риски. Эта проблема затрагивает в настоящее время все сферы деятельности, она актуальна и для страховщика в двух аспектах: во-первых, как риск, который требует страховой защиты и ведет к расширению страхового поля; во-вторых, как риск утраты репутации самого страховщика, что должно быть предусмотрено при осуществлении риск-менеджмента страховой компании.

7. В информационном поле растет доля неценовой информации, а среди неценовой информации растет доля информации, не поддающейся денежной (и в целом, числовой) оценке. Такая информация не всегда поддается механизированной обработке, что имеет следствием рост потребности в персонале и его квалификации.

Отмеченные особенности информационных рисков и их быстрая трансформация во времени делают управление этими рисками сложным и трудоемким процессом. В настоящее время для страховщика наиболее проблемными являются:

- риск отбора информации (недостаток информации или «покупка» избыточной информации в условиях перенасыщенности информационной среды, что требует значительных затрат);

- риск невосприятия информации, обусловленный качеством трудовых ресурсов страховщика, которые являются важным необходимым условием эффективного использования информационных ресурсов. Бесплезно накапливать информацию, если персонал не заинтересован или не готов ее использовать.
- риск недоведения информации до специалиста (при неоптимальности бизнес-процессов или их сбоях).

В страховом деле информация как фактор риска объединяет две составляющие, принципиально различные по проявлению и возможностям управления рисков:

- информационную составляющую, которая имеется в каждом рисковом событии, включая риски, принятые от страхователей и собственные риски страховщика;
- самостоятельную группу рисков, возникающих в процессе получения, обработки и использования информации страховщиком.

В силу своей профессиональной деятельности страховые компании имеют навыки управления информационными рисками, связанными с формированием страховых продуктов и собственными рисками, однако риски работы с информацией являются для них гораздо более сложными. Механизм управления этими рисками пока не разработан. Практика показывает, что такие риски даже являющиеся профессионалами в работе с риском страховщика — чаще поглощают, чем управляют ими.

Одним из проявлений информационного риска на страховом рынке является так называемая «информационная прозрачность», то есть комплекс мер, направленных на формирование публично раскрываемой информации, установление сроков раскрытия и доступности информации.

Проблема обеспечения прозрачности деятельности страховщиков является частью более широкой проблемы — асимметрии информации на финансовом рынке в целом и на страховом в частности. Асимметрия информации как фактор риска приобретает все большее значение на фоне экспоненциального роста объема информации, в том числе информации о товарах и услугах. По мнению отдельных специалистов, особенностью новой экономики является невозможность установления качества товаров вследствие их несметного количества и сложности. Отсюда асимметрия в информированности производителей и потребителей и сопутствующие ей кризисы рынка, когда покупатель вводится в заблуждение [1].

Особенности страховой услуги как товара приводят к тому, что асимметрия информации в страховом деле двусторонняя:

- страховщик имеет информационное преимущество в управлении рисками и располагает статистической базой для их оценки специалистами, методиками и т.д.;
- страхователь имеет приоритет в получении информации о риске, состоянии объекта страхования, собственной склонности к риску и т.д.

Для страховой компании асимметрия информации чревата ошибкой в оценке риска и неверной селекцией рисков при формировании портфеля рисков. Для страхователя (потребителя страховой услуги) асимметрия информации проявляется в непонимании условий договора, прав и обязанностей сторон, причин отказов в страховой выплате, размеров выплат и т.д., в неумении выбрать страховую компанию, а в итоге — в общем недоверии к страховому бизнесу.

Есть и иной аспект информационной асимметрии — иррациональные аспекты поведения потребителя, в том числе на страховом рынке. Речь идет о склонности страхователя к риску и возможности его оппортунистического поведения, когда страхователь заведомо искажает информацию о риске или втягивается в страховое мошенничество.

Одним из проявлений асимметрии информации является информационная непрозрачность [2], однако данному аспекту проблемы не уделяется достаточно внимания: прозрачность ведет к демистификации бизнеса и в конечном счете снижает прибыль продавца товара или услуги, поэтому она ему не выгодна. Здесь очевидна проблема в ее классической форме (противоречие): потребитель услуги нуждается в прозрачности, а продавец — нет. Отсюда следует, что по собственной инициативе вкладывать средства в обеспечение прозрачности продавец не заинтересован. В страховом бизнесе ситуация несколько сложнее в связи с общественной значимостью страховой услуги, тем не менее очевидно, что для обеспечения прозрачности на страховом рынке в дополнение к мерам, принимаемым самими страховщиками, нужны также усилия регулятора, союзов потребителей и страховой общественности.

Страховщики развитых стран уделяют задаче обеспечения прозрачности деятельности большое внимание. Так, группа *Eureko* создала страховую компанию под названием *InShared*, которая предложила новый подход в реализации принципа прозрачности: на веб-сайте компании можно найти информацию о том, сколько собрано премий и какие суммы страхового возмещения пришлось выплатить в каждом квартале. Страхователи могут контролировать через Интернет количество заявлений о наступлении страхового случая и оценивать общую сумму выплат по итогам года. Вся работа компании организована онлайн. Ее веб-

сайт обеспечивает доступ к страховым полисам клиентов, их счетам, данным о суммах возмещения и т.д. [3].

Следует отметить, что страховщик и страхователь понимают под термином «прозрачность» не всегда одно и то же:

- страховщик прежде всего имеет в виду финансовую отчетность, ее корректность;
- страхователя интересуют предлагаемый продукт, финансовая надежность компании и своевременность страховых выплат.

Вторым важным направлением реализации информационных рисков на страховом рынке является обеспечение достойной деловой репутации страховщика. Деловая репутация – один из важнейших нематериальных активов страховой компании, риски ее ухудшения весьма опасны, поскольку становятся причиной возникновения рисков утраты доверия потребителей, нестабильности портфеля и т.д.

К факторам, повышающим репутационный риск страховой компании можно отнести несоблюдение законодательства, принципов профессиональной этики, обычаев делового оборота; недостаточную финансовую устойчивость страховщика; неотлаженность бизнес-процессов, прежде всего процесса урегулирования убытков; недостатки кадровой политики; отсутствие должного внимания к подбору посредников и их работе; наличие конфликта интересов учредителей или контрагентов; публикацию негативной информации о страховой компании, ее учредителях, сотрудниках. Практика показывает, что провокационная информация о финансовой нестабильности может вызвать массовый отток клиентов не только у банка, но и у компании по страхованию жизни.

В России информационную среду страхового дела формируют в основном СМИ, Интернет, рейтинговые агентства и сами страховщики. В целом, информационная среда позволяет функционировать страховому рынку, в то же время информация иногда основывается на некорректных и некомпетентных высказываниях, непроверенном материале. Сложность состоит в том, что риск ухудшения деловой репутации может реализовываться под влиянием факторов внешней среды, не зависящих от страховой компании и не поддающихся управлению. Для решения проблемы защиты страховщика от рисков ухудшения деловой репутации необходимо: идентифицировать риск; выявлять факторы риска; разрабатывать методику оценки риска; определить его допустимое значение; предложить методику управления риском. Для каждой компании эта программа при общем алгоритме действий будет в значительной мере уникальной в силу большого числа факторов, влияющих на деятельность конкретного страховщика.

Третий важный аспект управления информационными рисками страховщика — контроль за рисками кибер-продаж.

Темпы развития сети Интернет в России, а также ориентированность отечественных страховщиков на использование технологий, показавших свою эффективность за рубежом, дают возможность предположить активное развитие интернет-продаж, в том числе на основе готовящегося законопроекта о введении электронных страховых полисов. Следует отметить, что некоторые отечественные страховые компании работают с электронными полисами уже давно. Основным стимул внедрения онлайн-страхования — экономия на издержках. Так, оформление договора страхования КАСКО через Интернет дает страхователю экономию 30% [4]. При всех преимуществах, которые дает введение онлайн-страхования, сопутствующие риски очевидны. В отличие от рисков ухудшения деловой репутации, они лучше изучены и поддаются управлению. Тем не менее необходимо обратить внимание на риски кибератак, которым может подвергнуться сама страховая компания.

Опрос, проведенный по заказу страховой компании *AIG* среди риск- и IT-менеджеров, исполнительных лиц и брокеров, которые участвуют в принятии решений по страхованию в частном бизнесе США и Канады, показал, что кибер-риски находятся на первом месте среди возможных угроз для компании [5]. По данным *Lloyd's* в 2013 г. риски киберугроз поднялись в перечне опасных рисков с 12-го на 3-е место [6].

Риски кибератак чреваты потерей базы данных, разглашением конфиденциальной информации, сбоями в работе информационной системы компаний. Известно, что при подготовке к заключению договора страхования страхователь обязан предоставить страховщику объективную и полную информацию о риске. При этом возникает новый риск для обеих сторон: для страхователя — риск разглашения этой информации (особенно если речь идет о новых технологиях, финансовых операциях и пр.), для страховщика — риск нарушения сохранности информации, например из-за безответственности персонала, хакерских атак др.

Выводы:

1. Переход к информационной экономике оказывает на страховщика двоякое влияние:

- как хозяйствующий субъект, страховщик должен скорректировать свою стратегию, отношение к информационным ресурсам и к информационным рискам;

- как субъект, предоставляющий страховую защиту, страховщик обязан предложить обществу страховую услугу, адекватную изменяющимся потребностям информационного общества.

2. Для страховщика информация – это важнейший ресурс и значительный фактор риска. Отсюда вытекает необходимость двух соответствующих направлений в работе с информацией – управление информационными ресурсами и рисками. Оба эти направления имеют значительную субъективную составляющую, их общей критической точкой является качество трудовых ресурсов страховой компании.

3. Для страхового бизнеса России актуальны риски, имеющие значительную информационную составляющую:

- блок рисков, связанных с обеспечением прозрачности, что важно, поскольку существует взаимообусловленность денежных и информационных потоков. Возникающие при этом противоречия в интересах страховщика и страхователя требуют научного анализа и поиска путей их решения. Приоритетность обеспечения прозрачности обусловлена также общим недоверием потребителя к субъектам финансового рынка;
- риски ухудшения деловой репутации страховщика (как страхового бизнеса в целом, так и отдельной страховой компании);
- кибер-риски, прежде всего с позиций обеспечения информационной безопасности страхователей.

При составлении программ управления риском страховых компаний эти риски требуют особого внимания в силу своей синергетичности и зависимости от качества IT- технологий, используемых страховой компанией.

Используемые источники

1. Долгин А. Манифест новой экономики. – М.: АСТ, 2010.
2. Цыганов А.А. Информационная прозрачность в страховых компаниях // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. – 2006. – № 2.
3. Регги де Феникс, Роджер Певерелли. Финансовые услуги: перезагрузка. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
4. Берн С.В. Популяризация онлайн-продаж страховых продуктов лежит на поверхности // Интерфакс, 26.09.2013.
5. Кремер В. Киберриски растут, но можно ли от них застраховаться? // Бизнес-Сервис. – 2013. – № 6.
6. Костарев Г. Компании стали чаще покупать страховки от кибератак // РБК daily. – 17.01.2014 г.

Саакова Ю. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: yulia19031981@yandex.ru*

Кросс-продажи смежных банковских продуктов

Рассматриваются вопросы и проблемы наиболее действенной практики кросс-продаж смежных банковских продуктов, систематизированы наиболее предпочтительные слагаемые успеха при внедрении кросс-продаж в массовом сегменте банков.

Ключевые слова: *кросс-продажи, практика, особенности, банки, конкуренция, банковские продукты, услуги, кредиты, население, клиенты, бизнес, эффект, сервис, технологии, информация, база.*

Saakova Yu. V.

competitor, Russian academy of entrepreneurship

Features of practice of cross-sales of adjacent banking products

Questions and problems of the most effective practice of cross-sales of adjacent banking products are considered, most preferable composed success at introduction of cross-sales in a mass segment of banks are systematized.

Keywords: *cross-sales, practice, features, banks, competition, banking products, services, credits, population, clients, business, effect, service, technologies, information, base.*

Особенностями требований современных потребителей банковских продуктов/услуг является стремление в получении готовых решений собственных проблем, вследствие чего их внимание все больше привлекают банковские кросс-продукты и услуги. Основные принципы, лежащие в основе принятой практики кросс-продаж включают в себя шесть основных аспектов: повышение качества продукта, знание конкурентов, экономное и рациональное использование ресурсов, накопление и эффективное использование опыта и допустимые низкие операционные издержки.

Большинство современных стратегий кросс-продаж в зарубежных банках прежде всего ориентировано на изучение информации о клиенте, его предпочтениях и потребностях, которые продуманно и обоснованно используется для разработки новых эффективных кредитных продуктов, как для клиентов, так и для банков ¹.

Развитая продуктовая линейка крайне важна для банков, работающих с населением в первую очередь, в крупных городах, где конку-

¹ Chemla G., Hennessy C. Originate-to-Distribute and Screening Incentives, working paper, London, March 2011.

ренция между крупными и средними банками достаточно высокая. Совершенно понятно, что широкий ассортимент продуктов/услуг принесит дополнительные выгоды банку, что прежде всего выражается в получении более высокой рентабельности за счет продажи большего количества как основных, так и сопутствующих продуктов/услуг. Полный набор продуктов/услуг позволяет лучше удовлетворить потребности действующих клиентов, способствует переводу их на комплексное обслуживание, привлекать новых клиентов с укреплением их лояльности по отношению к конкретному банку, расширять и приумножать клиентскую базу, улучшать взаимодействие и взаимоотношения банка с клиентами, повышать доверие клиентов к банку, что является одним из главных показателей эффективности работы банка. В то же время, расширение качественного ассортимента кредитных продуктов/услуг предоставляет возможность увеличить собственную рыночную долю, привлекая клиентов ранее обслуживаемых не охваченных, а также нарастить общую емкость рынка, проникая в незанятые сегменты. Подобные выводы можно встретить в работах специалистов и практиков банковского дела ведущих стран мира ².

И все же, как подчеркивают некоторые авторы ³, одной из основных причин для формирования широкой ассортиментной линейки кредитных продуктов для населения — является высокая неоднородность и разнообразие доходов, сферы деятельности и платежеспособности клиентов. Для удовлетворения запросов различных клиентских сегментов необходим широкий продуктовый ряд банковских услуг. Именно неоднородность доходов клиентов, высокая доля теневых доходов, создает основные препятствия для создания индивидуальных продуктов/услуг для отечественных клиентов в России.

Если не принимать во внимание уникальные примеры создания инновационных продуктов западных банков, то такие принципы, как совершенствование уже созданных продуктов и их адаптация под потребности собственных клиентов во всем мире работают весьма успешно ⁴. На этапе выхода продукта на рынок осуществляются точечные предложения продукта различным целевым группам клиентов, так называемые пробные продажи. Например, при запуске специальных кре-

² Smith B. The Future of Cross-Selling. Canadian Underwriter 73 (9) (Sept.): 32–33. — 2006.

³ Paas L.J., Tammo H.A. Acquisition Patterns of Financial Products: A Longitudinal Investigation. Journal of Economic Psychology 28: 229–41. — 2007.

⁴ Леонович Т. Клиенто-ориентированная стратегия банка // Банковский вестник. — Сентябрь 2008. — С. 14.

дитных продуктов для социальных нужд требуется настройка его параметров под потребности клиентского сегмента, которая осуществляется в процессе контрольных продаж. При внедрении экспресс-кредитов для розничного бизнеса на базе скоринга в процессе контрольных продаж могут корректироваться отсекающие переменные, влияющие на уровень отказов и принятие решения⁵.

Таким образом, оптимальное продвижение кредитного продукта / услуги означает овладение искусством снижения затрат и одновременного удовлетворения потребностей в полноценном финансовом сервисе клиентов таким образом, который позволяет им чувствовать свою ценность.

- Ассортимент продуктов путем построения модели кросс-продаж.

Банки могут повысить доходность клиентов, имея широкий набор продуктов и не ограничиваясь традиционными услугами, такими как депозиты, кредитование, РКО. Необходимо постоянно расширять линейку, учитывая, что это существенно повысит лояльность целевых групп клиентов. Комплексные предложения также будут полезны для отдельных категорий заемщиков. А в случае кредитования малого и среднего бизнеса, банки могут заметно улучшить показатели прибыли и капитализации через хорошо структурированные решения о движении денежных средств, которые идеально подходят как для клиентов, так и их банков.

- Решения для отдельных клиентских сегментов.

Оптимальный способ быстро и эффективно нарастить динамику продаж в выбранном сегменте – приспособить клиентские «предложения» (продукты и пакеты, а также способы их предоставления, модель ценообразования и т.д.) к требованиям и предпочтениям выявленных целевых сегментов. Это предоставляет клиентам ощущение, что банк предоставляет им решения, которые наиболее полно соответствуют их конкретным потребностям, а не просто предлагают общие предложения и решения для всего сектора.

- Процесс развития и совершенствования кросс-продуктов.

Обеспечение вывода на рынок инновационных кредитных продуктов быстро и эффективно – это основная компетенция любого эффективно работающего банка. Банки должны регулярно проводить обзор существующих продуктовых портфелей, создавать и запускать новые продукты, чтобы заполнять рыночные пробелы, а также вводить в дей-

⁵ Кудашева Ю.С. Оценка конкурентоспособности коммерческих банков / Ю.С. Кудашева // Деньги и кредит. – 2006. – № 11. – С. 46–52.

ствии методологии по разработке, тестированию и выводу продуктов с максимально возможной прибылью и с минимальным риском.

- Кредитные продукты и дополнительный сервис.

Впечатления клиентов от обслуживания основываются не только на оценке кредитного продукта и его стоимости. Важными являются составляющие сервиса, такие как качество обслуживания, каналы поставки, график обслуживания, уровень подготовленности клиентских менеджеров и обслуживающего персонала, техническая поддержка и пр. Банк может использовать свои знания о предпочтениях клиентов, чтобы привлекать клиентов к более выгодным с экономической точки зрения решениям (например, интернет-банкинг, мобильный банкинг). Постоянная творческая работа и поддержка клиентов клиентскими менеджерами на всех этапах обслуживания является ключевым фактором хороших и действенных продаж, а также свидетельством эффективного риск-менеджмента.

Чтобы более наглядно представить возможные механизмы взаимодействия различных финансовых посредников для разработки кросс-продуктов, в качестве примера можно рассмотреть наиболее распространенный канал реализации страховых и кредитных продуктов.

Банк, являясь инициатором предоставления совместного продукта, в дальнейшем осуществляет его продажу при участии страховой компании, что, с одной стороны, позволяет ему застраховать собственные риски, а с другой — удовлетворить потребности клиента. Как отмечают некоторые зарубежные специалисты⁶, развитие клиент-ориентированной стратегии предполагает предложение клиенту высококачественного, отвечающего его потребностям продукта в нужное время для обеспечения долгосрочного успешного взаимодействия и сотрудничества банка и клиента.

Ряд других специалистов обращают внимание на то, что удовлетворение предпочтения отдельного клиента путем разработки и корректировки кросс-продукта, обеспечивает возможность дальнейшего прогнозирования его поведения и, как следствие позволяет контролировать и снижать риски⁷.

⁶ Rajkumar V. Kumar and Timothy Bohling «Optimal Customer Relationship Management Using Bayesian Decision Theory: An Application for Customer Selection» // Journal of Marketing Research. — 2007. — XLIV (November). — 579–594.

⁷ Netzer, Oded, James. M. Lattin, and V. Srinivasan. A Hidden Markov Model of Customer Relationship Dynamics. Marketing Science 27(2): 185–204. — 2008.

В более масштабных формах сотрудничества, развитие технологий кросс-продаж может помочь созданию прочных отношений между клиентом и обслуживающим банком в целях рекламы бренда, информировании потребителей о масштабах предлагаемых кредитных продуктов и, как следствии удовлетворения их долгосрочных финансовых потребностей⁸.

В конечном итоге, такая форма взаимодействия оказывает влияние на рынок в виде сигналов, что служит стимулом для развития подобных программ у других банков и финансовых посредников.

Итак, попробуем систематизировать основные слагаемые успеха для внедрения кросс-продаж в массовом сегменте банков:

- Необходима популяризация различных форм взаимодействия финансовых посредников и клиентов, что позволяет развивать банковский сервис, включая дистанционные технологии продаж.
- Необходима интеграция различных информационных каналов с социальными сетями и видеохостингами с целью расширения уже существующей клиентской базы и привлечения интернет-аудитории, не имевшей непосредственной заинтересованности в банковских услугах. В тоже время банки, не имеющие цели захватить новые клиентские сегменты, должны делать ставку на развитие функциональных возможностей систем, расширяя спектр дистанционных транзакций.
- В основе качественного сервиса лежит понимание банком всех потребностей клиента, что обеспечивает последующее тиражирование кросс-продуктов и нового вида сервисных услуг.
- Необходимо постоянно расширять собственную линейку продуктов, чем больше их ассортимент, тем выше вероятность удержания клиента в одном банке и ниже вероятность перехода на обслуживание в другие кредитные организации.
- Изучение портрета клиента предоставляет возможность расширить представление банка о текущих потребностях, формируя новые продукты, провести детальное изучение различных клиентских сегментов и т.д.
- Внедрение технологий CRM предоставит возможность для формирования предложений превосходящих ожидания клиента. Иными словами, банк первый выходит на рынок с предложением продукта к клиенту, тем самым обеспечивая возможность для развития долгосрочных отношений в будущем.

⁸ Li S., John C. Liechty, and Alan L. Montgomery. 2005. Modeling Category Viewership of Web Users with Multivariate Count Models. [<http://www.andrew.cmu.edu/>].

Также действенными и эффективными направлениями совершенствования кредитных кросс-продаж для банков является расширение, развитие и укрупнение объектов сегментов кредитования, переход от компенсационного кредитования к авансированию затрат, от единичных кредитных продуктов к возобновляемым, сложным и комплексным, к привлечению новых и приумножению количества клиентов и расширению клиентской базы, к оказанию банковских услуг все большей части населения, упрощению и доступности все большей массы клиентов техники и особенностей кредитования.

Все эти положительные результаты могут быть достигнуты в первую очередь за счет установления и развития тесных долгосрочных творческих взаимоотношений и взаимодействия банков с клиентами, изучения, выявления и реализации банками специфических социально – экономических потребностей заемщиков и условий кредитования, повышения доверия клиентов к банкам.

Используемые источники

1. Chemla G., Hennessy C. Originate-to-Distribute and Screening Incentives // Working paper, London, March 2011.
2. Smith B. The Future of Cross-Selling. Canadian Underwriter 73 (9) (Sept.): 32–33. – 2006.
3. Paas L.J., Tammo H.A. Acquisition Patterns of Financial Products: A Longitudinal Investigation // Journal of Economic Psychology 28: 229–41. – 2007.
4. Rajkumar V. Kumar and Timothy Bohling «Optimal Customer Relationship Management Using Bayesian Decision Theory: An Application for Customer Selection» // Journal of Marketing Research, XLIV (November). – 2007. – 579–594.
5. Netzer, Oded, James. M. Lattin, and V. Srinivasan. A Hidden Markov Model of Customer Relationship Dynamics. Marketing Science 27(2): 185–204. – 2008.
6. Li S., John C. Liechty, and Alan L. Montgomery. 2005. Modeling Category Viewership of Web Users with Multivariate Count Models. [<http://www.andrew.cmu.edu/>].
7. Леонович Т. Клиенто-ориентированная стратегия банка // Банковский вестник. – Сентябрь 2008. – С. 14.
8. Кудашева Ю.С. Оценка конкурентоспособности коммерческих банков // Деньги и кредит. – 2006. – № 11. – С. 46–52.

Сальников К. Е.

*кандидат экономических наук,
заместитель руководителя отдела судебно-экономических исследований
управления организации экспертно-криминалистической деятельности
Главного управления криминалистики
Следственного комитета Российской Федерации
e-mail: @iexpert.pro*

Актуальные вопросы экспертного сопровождения расследования мошенничества в сфере туристской индустрии

В статье рассмотрены наиболее существенные вопросы экспертного сопровождения расследования мошенничества в туристской индустрии. Обоснована важность понимания при расследовании уголовных дел особенностей туристской индустрии. С учетом экспертной практики предложены формулировки типовых экспертных вопросов и необходимый перечень объектов исследования. Также сформулированы направления повышения эффективности экономических судебных исследований.

Ключевые слова: *туристская индустрия, уголовный процесс, предварительное расследование, мошенничество, экономическая судебная экспертиза, финансово-аналитические судебные исследования, финансовые показатели.*

Salnikov K. E.

*PhD (Economics), Deputy Head of Forensic and Economic Expertise Division
of The Department of Organization of Forensic Activity
of The Main Department of Criminology
of The Investigative Committee of The Russian Federation*

Current issues expert support fraud investigation in the tourist industry

The article considers the most significant issues of expert support fraud investigation in the tourist industry. Substantiated the importance of understanding with the criminal investigation frauds in the tourist industry. With regard to expert practice proposed model expert questions and the necessary list of objects of study. Also formulated ways of increasing the economic efficiency of the forensic studies.

Keywords: *tourist industry, criminal procedure, preliminary investigation, fraud, economic and forensic expertise, financial and analytical forensic researches, economic analysis, finance indicators.*

Для целей предварительного расследования преступлений в сфере экономики необходимо учитывать особенности соответствующей отрасли, которые во многом определяют обстоятельства, характеризую-

ющие место, время, способ и другие стороны раскрываемого преступления, позволяют выявить наиболее существенные криминогенные факторы и способствуют правильному определению средств и методов расследования и раскрытия преступлений.

Под действием ряда факторов в России сложилась структура субъектов экономических отношений в сфере туризма, включая производство, распределение и потребление туристских продуктов и услуг: заказчик туристского продукта; субагент; турагент; туроператор; посреднические организации, агенты, комиссионеры и прочие; лица, фактически оказывающие услуги, образующие туристский продукт, в том числе гостиницы, перевозчики, экскурсоводы (гиды) и другие¹.

Технология туристской деятельности является достаточно простой. Туроператор – юридическое лицо, которое формирует, продвигает и реализует туристский продукт. Для продвижения и реализации туристского продукта туроператор привлекает турагентов, которые в свою очередь могут заключать субагентские договоры с субагентами.

Туристский продукт предполагает определенность лиц, фактически оказывающих услуги, образующие туристский продукт, в связи с чем туроператор вступает во взаимоотношения с гостиницами, перевозчиками, экскурсоводами (гидами) и другими. В данном случае применяются традиционные формы гражданско-правовых отношений, включая комиссию, агентирование, участие посредников и непосредственных исполнителей.

Неправомерные действия совершаются в первую очередь субъектами туристской деятельности, которые аккумулируют наибольшие суммы денежных средств, полученных от заказчиков туристского продукта, и, соответственно, принимают наибольший объем обязательств перед контрагентами. К таким лицам следует отнести туроператоров, объединения турагентов (клуб, союз и пр.), крупных турагентов, а также крупных посредников.

Исходя из состава и качества субъектов туристской индустрии, осуществлявших деятельность на протяжении продолжительного времени и объявивших о невозможности исполнять свои денежные обязательства, маловероятным является возникновение преступного умысла до учреждения соответствующих юридических лиц.

¹ Сулов Д.А. Организационно-экономический механизм решения проблем реструктуризации крупного и малого предпринимательства на базе совместного реинжиниринга бизнес-процессов управления и производства (науч. и теоретико-методологический аспект): Монография / Сулов Д. А., Ковбаса Н. А. – Москва, 2006. – С. 165–169.

Исходя из рассмотренной структуры взаимоотношений наиболее вероятными является совершение хищения чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием заказчиков туристского продукта, турагента, субагента, а также посредников.

Для определения суммы похищенных денежных средств необходимо применение специальных познаний в области экономики в формах, предусмотренных процессуальным законодательством. При указанном способе совершения преступного деяния, как правило, необходимо и достаточно исследование движения денежных средств в форме экспертизы.

В качестве универсальных рекомендуется постановка следующих вопросов:

1) какова сумма денежных средств, полученных исследуемым лицом в соответствии с конкретным правовым основанием (договором, контрактом, заявкой и др.)?

2) какова стоимость услуг, оказанных исследуемым лицом в соответствии с конкретным правовым основанием (договором, контрактом, заявкой и др.)?

3) каковы направления движения денежных средств, полученных исследуемым лицом в соответствии с конкретным правовым основанием (договором, контрактом, заявкой и др.)?

Для ответа на указанные вопросы необходимо исследование следующих документов, составляемых между участниками сделки, которые отражают соответствующую финансовую информацию:

1) при взаимоотношениях заказчика с субагентом, турагентом, туроператором:

- основание совершения сделки: договор реализации туристского продукта; документы, подтверждающие факт оплаты:

- при расчетах в наличной форме: кассовый чек или туристская путевка (ТУР-1), а также кассовая книга;
- при расчетах в безналичной форме: выписки по лицевым счетам заказчика;
- при расчетах электронными деньгами с использованием платежных систем — квитанции об оплате или выписки с лицевого счета заказчика в платежной системе.

2) при взаимоотношениях субагента, турагента, объединения турагентов (клуб, союз и пр.) и туроператора между собой:

• основание совершения сделки: договор реализации туристского продукта, агентский договор, договор оказания услуг, договор франчайзинга и пр.;

• документы, подтверждающие факт оказания услуг: акты оказанных услуг, отчет агента;

• документы, подтверждающие факт оплаты:

- при расчетах в наличной форме: приходный кассовый ордер, кассовая книга;

- при расчетах в безналичной форме: выписки по лицевым счетам контрагента;

- при расчетах электронными деньгами с использованием платежных систем – квитанции об оплате или выписки с лицевого счета контрагента в платежной системе.

3) при взаимоотношениях туроператора и лиц, фактически оказывающих услуги, образующие туристский продукт, в том числе гостиницы, перевозчики, экскурсоводы (гиды) и другие, включая посредников:

• основание совершения сделки: договор купли-продажи, договор выполнения работ, договор оказания услуг, агентский договор и пр.;

• документы, подтверждающие факт оказания услуг: накладные, акты выполненных работ и оказанных услуг, отчеты агента и др.;

• документы, подтверждающие факт оплаты:

- при расчетах в наличной форме: приходный кассовый ордер, кассовая книга;

- при расчетах в безналичной форме: выписки по лицевым счетам контрагента;

- при расчетах электронными деньгами с использованием платежных систем – квитанции об оплате или выписки с лицевого счета контрагента в платежной системе.

В случае необходимости установления момента, с которого стала очевидна неотвратимость утраты субъектом способности отвечать по обязательствам перед контрагентами необходимо проведение исследования финансового состояния и финансовых результатов деятельности исследуемого лица включая решение сопутствующих задач исследования движения денежных средств и исполнения обязательств по исчислению налогов и сборов.

В качестве универсального рекомендуется постановка следующего вопроса: позволяло ли финансовое состояние и финансовые результаты исследуемого лица в полном объеме удовлетворить требования

кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей?

Для ответа на поставленный вопрос необходимо исследование следующих документов:

- 1) учредительные документы: устав и учредительный договор;
- 2) организационно-распорядительные документы: приказы об учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета за исследуемые периоды;
- 3) бухгалтерская (финансовая) отчетность исследуемого лица с приложениями, включая аудиторское заключение при наличии;
- 4) аналитические и синтетические регистры бухгалтерского учета;
- 5) налоговая отчетность;
- 6) аналитические регистры налогового учета и расчет налоговой базы;
- 7) формы учета и отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей, перешедших на специальные режимы налогообложения (в случае если исследуемое лицо применяло специальные режимы);
- 8) первичные учетные документы;
- 9) иные документы.

Предложенные в соответствии с указанными видами неправомерных действий формулировки вопросов являются наиболее емкими и универсальными. Учитывая то, что специалист не ограничен в уровне детализации сформулированного вывода, содержание ответа на указанные вопросы будет зависеть от установленных в рамках предварительного следствия фактических обстоятельств и может включать практически во всех значимых для предварительного расследования аспектах. Четкое описание в установочной части постановления возникших в рамках предварительного следствия потребностей в применении специальных познаний позволяет специалисту более полно уяснить задачу исследования и поставить необходимые акценты при формулировке выводов².

При этом постановка иных вопросов, как правило, не приводит к получению значимого знания в области предмета исследования и увеличивает временные затраты на получение результатов, а в некоторых

² Сайт Международного сообщества судебных экспертов [Электронный ресурс]: Научные основы – Электрон. текстовые дан. – г. Москва: Всероссийское сообщество судебных экспертов, 2014. – Режим доступа: <http://iexpert.pro/index.php/scientific-basis/30-ctg-procedure/ctg-industry-specific-procedures/38-tourist-industry-specific-procedures>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

случаях помогает стороне защиты сформулировать дополнительные доводы.

Следует учитывать, что для ведения бухгалтерского и иных видов учета повсеместно применяются автоматизированные системы. В числе наиболее популярных следует выделить программные продукты 1С. В связи с этим, при проведении следственных действий необходимо планировать получение базы данных автоматизированной системы ведения учета.

В случае отсутствия возможности получения базы данных и предоставления информации в виде частичных выгрузок из базы данных на бумажных носителях рекомендуется предоставлять указанную информацию также на электронных носителях в форме, позволяющей применять программные средства автоматизации.

Также, учитывая сложность финансово-хозяйственных взаимоотношений на современном этапе развития экономики перед проведением необходимых следственных действий рекомендуется согласование примерного перечня необходимых для проведения исследования материалов с предполагаемыми исполнителями соответствующих экономических судебных исследований.

Следование указанным рекомендациям, в большинстве случаев, позволяет сократить сроки производства исследований в несколько раз и обеспечить достаточность объектов исследования для формулировки категоричных выводов.

Используемые источники

1. Суслов Д.А. Организационно-экономический механизм решения проблем реструктуризации крупного и малого предпринимательства на базе совместного реинжиниринга бизнес-процессов управления и производства (науч. и теоретико-методологический аспекты): Монография / Суслов Д. А., Ковбаса Н. А.. Москва, 2006.
2. Сайт Международного сообщества судебных экспертов [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые дан. – г. Москва : Международное сообщество судебных экспертов, 2014 . – Режим доступа: <http://www.iexpert.pro>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

Скобара В. В.

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет
e-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@mail.ru*

Подкопаев В. В.

*соискатель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет
e-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@mail.ru*

Этапы анализа экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий

В статье исследована необходимость разработки и обоснования этапов и аналитических процедур оценки экономического потенциала, обобщены и представлены этапы анализа экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий, систематизированы аналитические процедуры на каждом отдельном этапе.

Ключевые слова: *экономический потенциал, ресурсный потенциал, рыночный потенциал, финансовый потенциал.*

Scobara V. V.

*Doctor of Science (Economics), professor of accounting and auditing,
St. Petersburg State Agrarian University*

Podkopaev V. V.

*Competitor of the Department of Accounting
and Auditing, St. Petersburg State Agrarian University*

Stages of analysis of the economic potential of agricultural enterprises

The paper studies the need and justification of the steps and analytical procedures for assessing the economic potential, summarized and presented the steps of the analysis of the economic potential of agricultural enterprises, systematized analytical procedures at each stage.

Keywords: *economic potential, resource potential, market potential, financial capacity.*

Значение анализа для принятия управленческих решений при оценке состояния экономического потенциала предприятия и его использования значительно возрастает в условиях возрастающей конкуренции и повышения финансовой ответственности менеджмента, руководства предприятия за конечные финансово-хозяйственные результаты деятельности.

При раскрытии сущности категории «потенциал предприятия» выделяют определяющие моменты: принадлежность субъекту (обладателю); реализация при решении конкретных задач; непрерывность движения составных элементов и ориентированность на общий рост¹.

Зимин Н.Е. и Солопова В.Н. считают, что «Потенциал предприятия – это совокупность его кадровых, материально-технических, финансовых и других возможностей, используемых для производства и реализации продукции (работ, услуг) и получения прибыли»² [8].

Поздняков В.Я. утверждает, что важнейшей характеристикой потенциала организации служит величина капитала. Данный показатель отражает общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, имеющихся в распоряжении предприятия³ [6].

Исследование имеющихся в экономической литературе подходов к определению экономического потенциала позволяет сделать вывод о том, что большинство авторов придерживаются ресурсного подхода. В данном случае оценка потенциала строится на определении стоимости активов предприятия как совокупности имеющихся у предприятия ресурсов. Так, по мнению Мельник М.В., Герасимовой Е.Б., ресурсный потенциал – это совокупность ресурсов организации (трудовых и производственных), обеспечивающих непрерывность и эффективность ее деятельности⁴.

На основе детального исследования компонентов экономического потенциала предложена авторская модель формирования экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия, включающая основные составляющие: производственный, финансовый, управленческий, рыночный потенциалы.

Процесс формирования экономического потенциала также можно представить упрощенной цепочкой (рис. 1).

Полагаем, что все компоненты экономического потенциала предприятия необходимо изучать и анализировать, ставя во главу угла, оценку возможностей предприятия адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям, гибкости управленческой политики и уровня финансового

¹ Ерыгин, Ю.В., Улицкая, Т.Р. Потенциал: содержание понятие и его структура [Электронный ресурс]: http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm.

² Зимин, Н.Е., Солопова, В.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: КолосС, 2005. – 384 с.

³ Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 617 с.

⁴ Мельник, М.В. Герасимова, Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ ИНФРА-М, 2007. – 192 с.

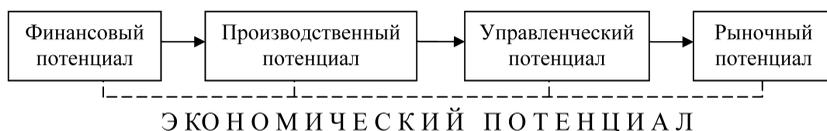


Рисунок 1. Упрощенная схема формирования экономического потенциала

Источник: составлено автором.

менталитета управленческого аппарата, благодаря чему экономический потенциал способен превратиться в фактор активного воздействия на рыночную устойчивость предприятия.

По мнению авторов, экономический потенциал предприятия — это комплексное динамическое понятие, выражающее взаимосвязанность и взаимодействие ресурсов; отражающее имущественное положение, финансовое состояние субъекта и уровень его хозяйственных взаимоотношений; содержащее возможности для осуществления целенаправленной деятельности и генерирования будущих экономических эффектов.

Фундаментальной основой информационной базы экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия закономерно выступает годовой отчет, включающий формы бухгалтерской финансовой отчетности и специализированные формы отчетов. Наличие и возможность использования разнообразной финансовой информации является основным условием эффективности анализа и оценки экономического потенциала предприятия. Данные финансовой отчетности призваны помочь выявить тенденции развития предприятия и возможность обосновать перспективы его развития.

Основополагающим элементом в информационном массиве данных выступает годовая бухгалтерская финансовая отчетность. Преимущество данного информационного ресурса обусловлено следующими причинами:

- системность и периодичность формирования бухгалтерских отчетов;
- документальное оформление бухгалтерских записей и возможность проверки информационных данных;
- возможность детального анализа состояния и использования производственных ресурсов в динамике, выявления закономерностей и взаимосвязи в составляющих элементах экономического потенциала предприятия.

Исследование структуры экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия позволяет предложить следующие этапы анализа экономического потенциала и его оценки (рис. 2).



Рисунок 2. Этапы анализа и оценки экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия
 Источник: составлено автором.

Анализ и оценка потенциала может проводиться как комплексно, так и поэтапно, по каждому составляющему элементу экономического потенциала предприятия.

Комплексный анализ экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия и его оценка включает, по нашему мнению, пять последовательных этапов. На первом этапе выполняются подготовительные процедуры, основное содержание которых состоит в сборе и подготовке необходимой информации для анализа и оценки. В процессе первого этапа необходимо также задать цели анализа экономического потенциала предприятия, определить приемы и методы анализа и оценки информации.

Второй этап направлен на изучение и анализ производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия. При этом анализируются земельные ресурсы предприятия, биологические активы, основные и оборотные средства, трудовые ресурсы. Отсутствие целенаправленного управленческого воздействия или наличие бессистемной процедуры управления способно вызывать ослабление производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия, особенно в части его биологического потенциала. На основе проведенного исследования существующих в экономической литературе аналитических коэффициентов оценки эффективности ресурсов обобщена и предложена система составляющих для анализа эффективности использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Особенность предложенной системы заключается в следующем:

- составляющие производственного потенциала сгруппированы и выделены в четыре группы факторов: земельная составляющая, биологическая, материальная, трудовая;
- специфика сельскохозяйственного производства обуславливает формирование и использование в хозяйственной деятельности значительных сумм государственной поддержки, влияющих на состояние и развитие сельскохозяйственного предприятия, что является обоснованной предпосылкой использования в оценке потенциала финансово-результативного показателя в виде суммарных доходов. К примеру, в анализируемых предприятиях величина прочих доходов составляет к концу 2013 года до одной пятой и более всех доходов (17%–23%), что, на наш взгляд, является достаточно существенным при оценке использования производственных ресурсов;
- для расчета показателей рентабельности активов и персонала предлагается использовать показатель чистого дохода предпри-

ятий, учитывающего величину чистой прибыли и амортизационных отчислений. Использование данного показателя обусловлено возрастанием значимости разработки амортизационной политики в современных условиях. Для сельскохозяйственных предприятий, являющихся производственными и имеющими в структуре имущества более 50% основных средств, использование различных методов начисления амортизации и применение амортизационной премии может существенно повлиять на изменение величины собственных источников финансирования и в конечном итоге на уровень производственного потенциала.

Авторами обобщен и предложен алгоритм анализа стоимостной величины финансового потенциала ($Y_{\text{ФП}}$) с усовершенствованной методикой отдельных составляющих элементов:

$$Y_{\text{ФП}} = \frac{D_{\text{ОК}} * ЧД * K_{\text{ФН}} + (1 - D_{\text{ОК}}) * ЧД * P_{\text{О}}}{P_{\text{ЧА}}}, \quad (1)$$

где $D_{\text{ОК}}$ – доля оборотного капитала в активах, ед.; $ЧД$ – чистый доход, руб.; $K_{\text{ФН}}$ – коэффициент финансовой независимости, ед.; $P_{\text{О}}$ – ресурсоотдача, руб.; $P_{\text{ЧА}}$ – рентабельность чистых активов, %.

Степень реализации имеющегося финансового потенциала во многом зависит от проработанности финансовой политики управления бизнес-процессами, ее адекватности существующим рыночным условиям, эффективности и целесообразности использования заемных средств, оптимальной структуры капитала.

Финансовый потенциал в краткосрочной перспективе характеризуется платежеспособностью организации, а долгосрочной перспективе – финансовой устойчивостью⁵.

Анализ финансового потенциала тесно связан с проведением оценки управленческого и рыночного потенциала, так как все принимаемые и реализуемые управленческие решения имеют в конечном итоге финансовую природу и аккумулируются в величине финансового результата.

Анализ управленческого и рыночного потенциала на следующем этапе направлен непосредственно на оценку эффективности бизнеса в целом, определение конкурентоспособности и рыночной устойчивости предприятия. Эффективность системы управления и финансового

⁵ Карзаев, В.А. Роль балансовых теорий в оценке финансового потенциала организаций АПК // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экон. наук. – М.: РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2010.

менеджмента зависит и от размеров сельскохозяйственного предприятия, финансового менталитета управленческих работников, осознания ими целесообразности и необходимости применения таких инструментов управления как операционный и финансовый рычаг, наращение и дисконтирование стоимости, методы оптимизации денежных потоков, средневзвешенная стоимость капитала, добавленная экономическая стоимость.

Степень организации сельскохозяйственного производства, процессов переработки и продажи продукции оказывают непосредственное влияние на качество сельскохозяйственной продукции предприятия, ее востребованность на рынке, и, соответственно, рыночную конкурентоспособность.

Анализ управленческого потенциала дополняется аналитическими процедурами оценки рыночного положения предприятия, в ходе которого производится сравнительная оценка эффективности хозяйственной деятельности, анализ рыночной устойчивости и оценивается величины рыночного потенциала предприятия.

Анализ рыночного потенциала сельскохозяйственного предприятия производится на основе анализа его имущественного и финансового состояния, достигнутых результатов бизнеса в сравнении со среднеотраслевыми и среднерыночными значениями показателей.

Пятый этап комплексной оценки экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия представляет обобщение полученных на четырех этапах результатов анализа, выявленных недостатков и имеющихся возможностей роста составляющих элементов потенциала. Здесь производится анализ интегрального показателя экономического потенциала предприятия, осуществляется критическая оценка существующей информационной базы анализа, раскрываются разработанные рекомендации и пути улучшения экономического потенциала, перспективы его наращивания.

Таким образом, в ходе реализации рекомендованных этапов анализа исследуется большое количество факторов и их комбинация, изучается взаимосвязь и взаимодействие составных элементов потенциала предприятия, выявляется комплексная оценка экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия через призму его производственных, финансовых, рыночных взаимоотношений.

Проведение анализа и оценки экономического потенциала предприятия по предлагаемым этапам призвано определить реальное состояние сельскохозяйственного бизнеса; выявить проблемные аспек-

ты хозяйственной деятельности, обеспечить разработку конкретных, безотлагательных управленческих воздействий по улучшению бизнес-процессов.

Используемые источники

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 617 с.
2. Ерыгин, Ю.В., Улицкая, Т.Р. Потенциал: содержание понятие и его структура [Электронный ресурс]: http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm.
3. Зимин Н.Е., Солопова В.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: КолосС, 2005. – 384 с.
4. Карзаев В.А. Роль балансовых теорий в оценке финансового потенциала организаций АПК: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экон. наук. – М.: РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2010.
5. Мельник, М.В. Герасимова, Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ ИНФРА-М, 2007. – 192 с.
6. Хоружий Л.И. Становление и развитие управленческого учета в сельском хозяйстве: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экон. наук. – М.: РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2004.

Суслов Д. А.
кандидат политических наук, доцент,
начальник кафедры «Финансы и экономический анализ»,
Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя
e-mail: tarasovka96@gmail.com

К вопросу разработки теоретических основ методологии судебных финансово-аналитических экспертных исследований

В статье проведен анализ современного состояния судебной экспертной деятельности экономического направления и выявлены предпосылки необходимости формулировки теоретических основ финансово-аналитических экспертных исследований. Рассмотрена структура методологии и содержание ее основных элементов. Предложены эффективные формы взаимодействия инициатора назначения судебных экспертных исследований и экспертного подразделения.

Ключевые слова: финансово-аналитическая экспертиза, экономическая судебная экспертиза, предварительное расследование, исследование документов, финансовые показатели.

Suslov D. A.
PhD (Politics), associate professor,
head of the Department of finance and economic analysis,
Moscow university of the Ministry of internal affairs of Russia

The question of development theoretical foundation of the methodology of forensic financial and analytical researches

The article analyzes the current state of the forensic expert economic trends and identified the preconditions necessary for the formulation of the theoretical foundations of financial analysis expert studies. The structure of the methodology and the content of its basic elements. Proposed effective forms of interaction of the initiator of the appointment of forensic expert studies and expert divisions.

Keywords: financial and analytical expertise, economic forensics, preliminary investigation, the study documents, financial indicator.

Доля финансово-аналитических исследований, проводимых правоохранительными органами в той или иной процессуальной форме, достаточно мала, и в среднем составляет около 5–7% всех судебных экономических исследований.

Такая ситуация обусловлена рядом факторов, в числе которых, во-первых, низкая вероятность формулировки категоричных выводов, обусловленных особенностями применяемых специальных познаний,

и, во-вторых, сложность расследования уголовных дел соответствующей категории и неоднозначность конструкций уголовного закона. Также следует учитывать современные тенденции в подходах к управлению предприятиями, например на основе производственного самоуправления¹.

Если вопросы методического обеспечения судебной налоговой экспертизы исследованы достаточно широко², то производство финансово-аналитических судебных исследований на сегодняшний день является развивающимся направлением.

Очевидно, что степень научной разработанности находится в прямой зависимости от количества проводимых исследований: чем меньше количество, тем меньше возможность для обобщения и верификации. Следствием является отсутствие полноценной теории, в роли которой на данный момент выступают гипотезы, а ведь именно теория является наивысшей формой организации научного знания, которая позволяет получить целостное представление о существенных связях и отношениях в изучаемой предметной области.

Изучение какого-либо вида деятельности начинается с определения методологии. Только деятельность со сформированной методологией может считаться сложившейся и осознанной.

Методология включает такие элементы как предмет, метод, теория.

Предмет и метод являются основными элементами методологических основ и однозначно позволяют идентифицировать какое-либо направление деятельности. Применительно к нашей теме предмет очень важен с позиции качества управления процессом назначения, организации и производства экспертиз. Примером может служить закрепление предмета исследования в ведомственных нормативных правовых актах.

Так, предмет налоговой экспертизы определяется как исследование исполнения обязательств по исчислению налогов и сборов, то есть исследование правоотношений, возникающих в процессе исчисления налогов и сборов, тем самым, отсекаются отношения, возникающие в процессе уплаты налогов и сборов³.

¹ См. Бурыкин Д.В. Особенности внедрения производственного самоуправления как формы демократизации отношений собственности // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 5 – С. 13–16.

² См. Голикова В.В. К вопросу методического обеспечения судебной налоговой экспертизы / В.В. Голикова // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2011. – №12. – С. 99–103.

³ Сальников К.Е. Экономические экспертизы при налоговых расследованиях / К.Е. Сальников, А.В.Терзиди // Налоговая политика и практика. – 2006. – № 8 – С. 30–35.

В правоохранительной деятельности возникают специфические потребности, и соответственно их удовлетворение осуществляется в специфических формах. Уголовно-процессуальным законодательством предусмотрены следующие формы применения специальных познаний в области экономики:

Учитывая разновидности предусмотренных уголовно-процессуальным законодательством форм применения специальных познаний предполагается возможность организации экспертного сопровождения предварительного расследования. При этом указанное сопровождение должно быть основано на установлении типов экспертных задач и разработки на их основе соответствующей методической базы, при этом цель финансово-аналитического исследования заключается в формулировке суждений о значениях финансовых показателей и факторах во временном аспекте в предусмотренных уголовно-процессуальным законодательством формах.

Несмотря на то, что предмет исследования вида экспертизы нормативно закреплён, на практике нередко возникают проблемы с постановкой на исследование вопросов⁴. В качестве простого примера служит ситуация, когда следователь при назначении экспертизы ввиду объективных и субъективных причин не осведомлен о возможностях экспертного исследования, требованиях к постановке вопроса, а также необходимом наборе документов и информации, которая должна быть указана в постановлении о назначении экспертизы. Результатом назначения экспертизы в таких условиях, как правило, является неоднозначное понимание экспертом поставленных задач и отсутствие возможности их решения. На практике выработано два пути решения данной проблемы: разъяснение возможностей экономического класса экспертиз и проведение доэкспертной оценки постановления о назначении экспертизы и материалов уголовного дела.

Первый путь предполагает письменное обращение инициатора назначения экспертизы в экспертно-криминалистическое подразделение с просьбой разъяснить возможность проведения экспертизы, где указываются обстоятельства уголовного дела, имеющиеся в распоряжении следствия документы, а также формулируется возможная экспертная задача. Данная форма взаимодействия позволяет следователю получить документальное обоснование для участников уголовного су-

⁴ См. Сальников К.Е. Методические аспекты развития экономической экспертизы в налоговых расследованиях органов внутренних дел: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. АЭБ МВД РФ. – М., 2010. – 160 с.

допроизводства, в особенности органов прокуратуры, причин постановления того или иного вопроса, его формулировки, либо причин назначения именно этого рода (вида) экспертизы.

Второе решение является более прогрессивной формой взаимодействия по указанным вопросам и предполагает рассмотрение руководителем ЭКП, либо экспертом по его поручению, постановления о назначении экспертизы на предмет его соответствия четко сформулированным критериям экспертной практики, обеспечивающим связь изложенных обстоятельств с поставленной экспертной задачей, а также участие в формулировке вопросов ее конкретизирующих. На следующем этапе набор документов, имеющийся в распоряжении следствия, подвергается оценке достаточности для ответа на поставленный вопрос. При этом проводится лишь количественная оценка, то есть проверяется наличие необходимого документа определенного вида. В противном случае, при установлении качественных характеристик документа, доэкспертная оценка требовала бы значительных трудовых и временных затрат и дублировала само экспертное исследование. Особенностью данного взаимодействия является неформальность и отсутствие какого-либо документального оформления. По результатам доэкспертной оценки, в случае соответствия необходимым критериям, может быть принято решение о назначении экспертизы, либо о проведении дополнительных следственных действий по установлению обстоятельств дела и получению необходимых документов.

Данная форма взаимодействия, включающая два подвида, может быть определена как консультирование инициаторов назначения экспертиз о возможностях экспертного исследования и подготовки базы для их проведения. Таким образом, возможно отнесение второго элемента совокупности экспертных задач к сопутствующим и имеющим очевидное практическое значение при проведении предварительного расследования. Учитывая субъективную составляющую реализации описанных путей решения проблемы, определяемую степенью желания исполнителя и ощущением его ответственности, необходимо управление процессом консультирования, а также разработка системы документирования его результатов.

Принимая во внимание развитие современных информационных технологий, рядом авторов рассматриваются актуальные проблемы формализации мотивированного ответа эксперта по поставленному вопросу с целью констатации факта возможности создания методологии применения автоматизированных экспертных систем (про-

граммно-технических комплексов) для производства экономических экспертиз⁵.

Непосредственно после назначения экспертизы эксперт приступает к исследованию финансового состояния и финансовых результатов. Производство экспертизы осуществляется по выявленным противоправным действиям. Вопросы, связанные с установлением фактов нарушений должны быть решены до назначения экспертизы, для чего проводятся ревизии и документальные проверки.

Типы задач можно выделить в зависимости от потребностей предварительного следствия, уровня экономических процессов, направлений финансово-аналитического исследования.

Таким образом, может быть сформирован тип основных задач, объединяющий в себе задачи различных направлений исследования финансового состояния и финансовых результатов. В данном типе задач могут быть выделены подтипы, учитывающие содержание выявленного правонарушения. Процедура решения данных задач имеет ряд особенностей по сравнению с традиционными аналитическими процедурами с целью обоснования управленческого решения, что требует выработки особого подхода к методическому регулированию процесса их решения.

Приступая к исследованию, эксперт определяет связь изложенных в факле постановления обстоятельств и содержания экспертной задачи. В результате чего он оценивает достаточность информации для ответа на поставленные вопросы. На данном этапе возникает экспертная задача по количественной и качественной оценке достаточности информации, предоставленной инициатором, являющейся критерием качества проведенного до назначения экспертизы предварительного расследования. Низкое качество проведения предварительного расследования в экспертной практике является достаточно частым случаем.

Наиболее типичным и показательным является постановка инициатором экспертной задачи, предполагающей определение влияния неправомερных действий лиц на финансовое состояние, в условиях, когда инициатор не располагает информацией о содержании указанных действий. В данном случае предполагается, что эксперт экономической специальности должен установить те управленческие решения,

⁵ Ищенко А.Н. Мотивированный ответ эксперта как объект формализации при применении информационных технологий в экспертизе // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5-1 – С. 330–334.

которые приняты для ухудшения финансового состояния исследуемого лица с прямым или косвенным умыслом.

Считая, что информация и документы, которые не представлены инициатором назначения экспертизы, необходимы для ответа на поставленный вопрос, эксперт реализует свое процессуальное право ходатайствовать о предоставлении дополнительных материалов. Учитывая, что следователь обладает процессуальным правом оценки обоснованности заявленного ходатайства, эксперт должен предоставить необходимые обоснования, в том числе разъяснить часть алгоритма производства экспертизы требующую наличия данной информации и документов, а также их необходимость для формулировки выводов. В случае не предоставления необходимых материалов в течение установленного срока у эксперта возникает право проведения исследования «по имеющимся объектам»⁶. Практика показывает, что закономерным итогом проведения исследования в данных условиях является формулировка вывода о невозможности ответа на поставленные с описанием соответствующего обоснования.

Очевидно, что существуют более эффективные по сравнению с назначением экспертизы способы решения указанной задачи, описанные ранее: консультирование инициаторов назначения экспертиз о возможностях экспертного исследования и подготовки базы для их проведения. Подобная практика назначения экспертиз, в условиях низкого качества проведенного расследования, заставляет экспертно-криминалистические подразделения переориентироваться на решение сопутствующих задач и препятствует эффективному осуществлению экспертной деятельности.

Следует учитывать, что дискуссионным является вопрос о полноте сформулированного обоснования, так как для формулировки «не представляется возможным» эксперту достаточно первого признака недостаточности информации и документов. При этом не требуется описание всего спектра недостающих материалов, установление которого требует больших временных и трудовых затрат. В связи с этим, инициатор назначения экспертизы может не получить исчерпывающего перечня недостающих материалов и при последующем назначении экспертизы проблема возникнет вновь уже на другом этапе. Таким

⁶ Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации: Приказ МВД РФ от 29 июня 2005 г. № 511 // Российская газета. — 2005 г. — № 191. — П. 25.

образом, очевидна необходимость методического регулирования процесса решения указанной сопутствующей задачи.

Используемые источники

1. Бурыкин Д.В. Особенности внедрения производственного самоуправления как формы демократизации отношений собственности // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2014. — № 5.
2. Голикова В.В. К вопросу методического обеспечения судебной налоговой экспертизы // Законы России: опыт, анализ, практика. — 2011. — № 12.
3. Сальников К.Е. Экономические экспертизы при налоговых расследованиях / К.Е. Сальников, А.В. Терзиди // Налоговая политика и практика. — 2006. — № 8.
4. Сальников К.Е. Методические аспекты развития экономической экспертизы в налоговых расследованиях органов внутренних дел : дис. канд. экон. наук: 08.00.10. АЭБ МВД РФ. — М., 2010.
5. Ищенко А.Н. Мотивированный ответ эксперта как объект формализации при применении информационных технологий в экспертизе // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 5-1.
6. Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации: Приказ МВД РФ от 29 июня 2005 г. № 511 // Российская газета. — 2005 г. — № 191.

Тишкин К. В.

*адъюнкт, Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя
e-mail: Tishkin_k@mail.ru*

К вопросу о понятии и содержании специальных экономических знаний в уголовном судопроизводстве

В статье рассматривается природа института «специальных экономических знаний», а также вопросы его практического применения для целей уголовного судопроизводства. Путём перечисления его признаков, предложен вариант определения данного понятия.

Ключевые слова: *специальные экономические знания, сведущие лица, уголовное судопроизводство, судебная бухгалтерия, экономические науки.*

Tishkin K. V.

adjunct of Moscow University Russian Interior Ministry named V.Y. Kikot

To a question of concept and the content of special economic knowledge in criminal legal proceedings

The article discusses the nature of the institution «special economic knowledge», as well as issues of its practical application for the purposes of criminal proceedings. By listing its attributes, proposed an alternative definition of the concept.

Keywords: *special economic knowledge, knowledgeable person, criminal justice, forensic accounting, economic sciences.*

Учёные-процессуалисты неоднократно рассматривали понятие «специальных экономических знаний» и некоторые аспекты, связанные с их использованием при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности, но до настоящего времени единого подхода к пониманию их сущности так и не выработано.

Мы считаем, для того чтобы раскрыть содержание «специальных экономических знаний», целесообразно разобраться в содержании отрасли применения данных знаний.

Так, Л.П. Климович определяет специальные экономические знания как относящийся к отрасли экономических и судебно-бухгалтерских знаний профессиональный опыт сведущих лиц, используемый для целей уголовного судопроизводства в установленных законом формах¹.

¹ См.: Климович Л.П. Судебно-экономические экспертизы: теоретические и методические основы, значение при расследовании преступлений: Автореф, дисс. ... докт. юрид. наук. — Красноярск, 2004. — С. 8, 16.

Л.Г. Шапиро считает, что «такой подход к сущности специальных экономических знаний вызывает серьезные возражения, и, прежде всего, потому, что профессиональный опыт без наличия профессиональных знаний, приобретенных в процессе специального обучения, не может обеспечить надлежащего уровня компетентности сведущего лица»². Указанное замечание сомнений не вызывает.

М.М. Виноградова полагает, что «основу специальных знаний эксперта-экономиста составляют такие дисциплины, как бухгалтерский, финансовый и налоговый учет, экономика и управление производством, финансы и кредит, налоги и налогообложение, банковское дело, анализ финансово-хозяйственной деятельности, экономика труда, особенности обращения и учета ценных бумаг и т.д., дополненные знаниями в области криминалистики, уголовного, гражданского, арбитражного процесса, а также различных отраслей права (уголовного, гражданского, арбитражного, налогового, финансового, бюджетного, трудового)»³.

С данной позицией можно согласиться, но только в случае когда данные юридические знания выходят за рамки специальных знаний, необходимых для осуществления уголовного судопроизводства следователем, дознавателем, судом, сторонами защиты и обвинения, а также другими участниками уголовного судопроизводства. Отсутствие у эксперта-экономиста знаний в области криминалистики, уголовного, гражданского, арбитражного процесса, а также различных отраслей права не должно влиять на его компетентность, поскольку участников уголовного процесса в первую очередь интересуют только профессиональные экономические знания эксперта.

Теоретическую базу использования специальных экономических знаний в деятельности правоохранительных органов, на наш взгляд, выполняет дисциплина «Судебная бухгалтерия». В ней отражены основы бухгалтерского учета, проведения ревизии и судебно-бухгалтерской экспертизы, организационно-процессуальные вопросы участия специалиста-бухгалтера в следственных действиях.

Так же считает и Л.В. Зорич, полагая, что раскрытие содержания специальных экономических знаний возможно через познание систе-

² Шапиро Л.Г. Процессуальные и криминалистические аспекты использования специальных знаний при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности. – М., 2007. – С. 34.

³ Виноградова М.М. теоретические и методологические основы экспертного исследования финансового состояния хозяйствующего субъекта при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности: автореф. дисс. ... кюн. М., 2006. – С. 16.

мы экономической науки⁴. Следует отметить, что до настоящего времени среди учёных нет единой точки зрения относительно классификации экономических наук, но всё же большинство из них полагают, что ядром такой системы следует считать экономическую теорию.

А.М. Еремин полагает, что «классификация экономических наук осуществляется по нескольким критериям, главные из которых степень общности охвата объекта использования и характер отношения к практике. По степени общности охвата объекта исследования экономические науки делятся на общие и конкретные (частные). По практическому значению исследований экономические науки разграничиваются на фундаментальные и прикладные»⁵.

По нашему мнению, понятием «специальные экономические знания» охватываются знания в области специальных экономических наук, изучающих экономические отношения в конкретных сферах хозяйственной деятельности. Их условно можно разделить на следующие экономические науки:

1. Отраслевые (экономика торговли, экономика предприятия, экономика сельского хозяйства, экономика строительства, экономика транспорта и т.д.). Это конкретно — экономические науки, каждая из которых раскрывает содержание и экономические механизмы осуществления различного рода финансово — хозяйственных взаимоотношений, присущих данным отраслям экономики.

2. Функциональные (финансы и кредит, экономика природопользования, экономика труда, денежное обращение, маркетинг и менеджмент, экономика капитальных вложений, оценка имущества организаций и т.д.). Данные науки раскрывают механизм совершения отдельных экономических операций в любых отраслях экономики.

3. Информационно-аналитические (бухгалтерский учёт, анализ и аудит хозяйственной деятельности, экономическая статистика, контроль и ревизия финансово-хозяйственной деятельности). По нашему мнению, названные науки составляют основу судебно-экспертных знаний, используемых при расследовании экономических преступлений, так как приёмы и методы этих наук используются в практике производства судебно-экономической экспертизы. Можно выделить специ-

⁴ Зорич Л.В. Система и классификация экономических экспертиз // Криминалистика и судебная экспертиза: межвузовский научно-методический сборник / Отв. ред. Б.С. Стычинский. — 2001. — Вып. 50. — С. 229. — Киев: Министерство юстиции Украины.

⁵ Еремин А.М. Экономические науки // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. В 4-х тт. — Т. 4. — М.: Советская энциклопедия, 1980. — С. 506.

алистов, для которых знание указанных наук является базовым. Ими являются бухгалтера, экономисты, ревизоры, аудиторы, специалисты по налогообложению и оценочной деятельности.

4. Историко-экономические (экономическая история, история экономических учений);

5. Обще-экономические (экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика).

При этом для правильного выбора лица обладающего специальными экономическими знаниями, следует исходить из общего понятия специальных знаний и сложившегося представления о экономических науках, а также огромное значение имеет вид экономической деятельности, в котором возникла необходимость привлечения специалиста, с учётом его профессиональной специализации и наличия судебно-экономических знаний.

Использование специальных экономических знаний для получения доказательственной информации рассматриваться в качестве составляющей специфических методик расследования преступлений в сфере экономической деятельности. В определенной степени это свидетельствует о развитии обособленной теоретической научной базы использования специальных экономических знаний в деятельности правоохранительных органов. Причем в работах большинства ученых, занимающихся исследованием данных вопросов, отмечается, что только комплексное использование взаимосвязанных экономических знаний могут оказать действенную помощь в выявлении и расследовании преступлений в сфере экономической деятельности.

Отношения в сфере экономической деятельности — это отношения, возникающие между людьми в связи с процессами производства, распределения, обмена, потребления товаров и в ходе этих процессов⁶.

С.В. Тихомиров понимает под экономическими (хозяйственными) отношениями функциональные экономические отношения, связанные с такими видами деятельности, как предпринимательство, функционирование товарных рынков, брокерская и инвестиционная деятельность, банковская деятельность, приватизация государственных и муниципальных предприятий и др.⁷ Еще более узко трактует экономические отношения В.С. Мартемьянов, считая, что они возникают «в процессе осуществления предпринимательской деятельности, а также вследствие

⁶ См. Курс экономики. — С. 7–8.

⁷ См. Тихомиров С.В. Хозяйственное право: Учебное пособие. — М., 1993. — С. 5.

государственного воздействия на участников рынка, которые связаны взаимными правами и обязанностями»⁸.

Ш. И. Алибеков определяет специальные экономические знания как: «Под специальными познаниями эксперта-бухгалтера следует понимать его профессиональные знания как в области бухгалтерского учёта, экономического анализа, контроля и ревизии, так и в других смежных областях науки, таких как финансы, право, налоги и налогообложение и аудит»⁹.

В.К. Ступенкова считает, что: «научную и методическую основу любой судебно-экономической экспертизы составляют не только отдельные специальные экономические науки (бухгалтерский учёт, финансы и кредит, экономика труда и т.д.), цели и задачи которых далеко не тождественны задачам судебно-экономической экспертизы, но и комплекс знаний из различных специализированных межотраслевых экономических, а также других наук, интегрированных и трансформированных в целях изучения «нереальной экономики»¹⁰.

Основу методов судебно-экономической экспертизы, мы считаем, составляет такая дисциплина как «Судебная бухгалтерия».

Еще в прошлом столетии ряд видных учёных внесли свою лепту в формирование основ судебно-бухгалтерской науки¹¹. В 1981 году А.М. Ромашов первым написал о судебной бухгалтерии как о самостоятельной науке. Он определил её содержание как «исследование и разработка теоретических и практических вопросов, относящихся к применению бухгалтерского учёта в следственной и судебной деятельности, установление научных основ методологии, организации и техники проведения документальной ревизии, инвентаризации и судебно-бухгалтерской экспертизы в процессе дознания, расследования и разрешения в суде дел о хищениях»¹². В.А. Тимченко указывает, что «результаты исследования закономерностей отражения и выявления преступной деятельности в бухгалтерской информации создали предпосылки для разработки част-

⁸ Мартемьянов В.С. Хозяйственное право. – Т. 1. – М., 1994. – С. 34.

⁹ Алибеков Ш.И. Концепция современной бухгалтерской экспертизы и судебной ревизии: автореф. дис. ...докт. экон. наук: 08.00.12. – Казань, 2009. – С. 25.

¹⁰ Ступенкова В.К. Судебно-экономическая экспертиза // Современные возможности судебных экспертиз: методическое пособие для экспертов, следователей и судей. – М.: «Триада-Х», 2000. – С. 192.

¹¹ Голубятников С.П., Иванов С.Ф., Любкин В.Б., Остроумов С.С., Тинасевич В.Г., Фортинский С.П. – Прим. автора.

¹² Ромашов А.М. Судебно-бухгалтерская экспертиза. – М.: Юрид. лит., 1981. – С. 21.

ной криминалистической теории — теории судебной бухгалтерии»¹³. В своём диссертационном исследовании он также рассматривает судебную бухгалтерию как пограничную область экономико-криминалистических знаний¹⁴.

На наш взгляд, более ёмкое определение предмета судебной бухгалтерии дал профессор С.П. Голубятников. Он считает, что «Судебная бухгалтерия в качестве собственного предмета изучает:

- закономерности взаимодействия двух материальных процессов реальной действительности — процесса преступной деятельности, совершаемой под видом законных хозяйственных операций и процесса формирования экономической информации, используемой в целях хозяйственного управления;
- закономерности отражения результатов этого взаимодействия в структуре и содержании экономической информации, определяющей механизм возникновения специфических следов преступлений;
- закономерности обнаружения и использования данного вида следов в целях обнаружения и расследования преступлений»¹⁵.

Можно предположить, что наряду с судебной бухгалтерией составляющими объем специальных экономических знаний могут стать положения других экономических наук. В научной литературе поднимается, актуализируется проблема развития межнаучных связей судебно-экономических знаний со смежными областями, теорией оперативно-розыскной деятельности и криминалистикой. Новые формулированные смежные направления экономико-правовых наук, по сути также являются составляющими объективной компетенции судебного эксперта-экономиста, а следовательно, дополняют объём специальных экономических знаний.

В этой связи, на наш взгляд, заслуживает одобрения позиция И.Х. Макаровой, полагающей, что «роль теоретической базы комплексного использования специальных экономических знаний на предварительном следствии должна играть специальная междисциплинарная наука — судебная экономика, синтезирующая в себе элементы ряда областей зна-

¹³ Тимченко В.А. Криминалистическая диагностика преступлений по данным бухгалтерской информации: монография. — Н. Новгород: Нижегородская академия МВД РФ, 2000. — С. 224.

¹⁴ Тимченко В.А. Концепция криминалистической диагностики преступлений по данным бухгалтерской информации: дис. ...док. юрид. наук:12.00.09. — Н. Новгород, 2001. — С. 114.

¹⁵ Голубятников С.П. Профессиональная подготовка юриста по курсу «Судебная бухгалтерия»: Учебно-методическое пособие. — М.: ИМЦ ГУК МВД России, 2003. — С. 8.

ний. В ее предмет должны включаться важнейшие криминалистические закономерности обнаружения и исследования информационных следов преступления в экономической информации, принципы выявления криминалистических признаков интеллектуального подлога, установления взаимосвязи и взаимозависимости различных учетных, документальных и экономических несоответствий и способов совершения и сокрытия преступлений, особенностей формирования экономической информации, состояния оперативного и бухгалтерского учета, порядка документооборота и других обстоятельств, обусловленных криминалистической характеристикой преступлений в сфере экономики»¹⁶.

Исходя из изложенного, мы предлагаем следующее определение. «Специальные экономические знания» — это совокупность относящихся к отраслям бухгалтерских, экономических и судебно-экономических знаний, на современном уровне их развития, присущих различным видам деятельности (профессиональной либо иной), применяемых в целях доказывания, производимого в установленном законом порядке, за исключением знаний, являющихся профессиональными для должностных лиц органов осуществляющих следствие, дознание, оперативно-розыскную деятельность, судей, сторон защиты и обвинения, необходимых им для раскрытия, расследования преступлений а также рассмотрения уголовных дел в суде в целях осуществления установления истины по делу в случаях и порядке, определённых уголовно-процессуальным законом.

Используемые источники

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 г., № 174-ФЗ (с изменениями от 24 ноября 2014 г.).
2. Еремин А.М. Экономические науки // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. В 4-х тт. — Т. 4. — М.: Советская энциклопедия, 1980.
3. Тимченко В.А. Криминалистическая диагностика преступлений по данным бухгалтерской информации: Монография. — Н. Новгород: Нижегородская академия МВД РФ, 2000.
4. Ромашов А.М. Судебно-бухгалтерская экспертиза. — М.: Юрид. лит., 1981.
5. Шапиро Л.Г. Процессуальные и криминалистические аспекты использования специальных знаний при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности. — М., 2007.
6. Алибеков Ш.И. Концепция современной бухгалтерской экспертизы и судебной ревизии: автореф. дис. ...докт. экон. наук: 08.00.12. — Казань, 2009.

¹⁶ Макарова И.Х. Использование специальных экономических познаний при расследовании преступлений в сфере экономики автомобильного транспорта (криминалистический аспект обнаружения и исследования признаков интеллектуального подлога): Автореф. Дисс. ... к.ю.н. — Свердловск, 1991. — С. 7.

Тумасян А. К.
*студент магистратуры,
Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: ara_city@mail.ru.*

Особенности урегулирования убытков в докризисный период 2014 года (второй квартал 2014 года)

В данной статье исследуется общая ситуация в страховой отрасли в России на указанный период. Приводятся статистические данные по различным показателям. Анализируется природа представленных данных. В статье также обозначаются возможные будущие проблемы рынка.

Ключевые слова: *страховой рынок, страхование, виды страхования, страхователь.*

Tumasian A. K.
*student student of Magistracy program of Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Features of settlement of losses during the pre-crisis period of 2014 (the second quarter 2014)

The article examines general situation in Russian insurance market for a specified period. Provides statistics on various indicators. Analyzes the nature of the presented data. The article also referred to possible future market challenges.

Keywords: *insurance market, insurance, insurance, the insurer.*

Страхование в современном мире становится важнейшей составляющей финансовой системы любой страны, чья основная цель состоит в обеспечении защиты имущественных интересов юридических и физических лиц.

На середину – конец 2014 года можно было сказать, что в России страховой рынок по сравнению с рынками развитых стран находится на стадии роста, и его объемы весьма скромные, так сборы страховых премий всего российского страхового рынка равны сборам средней страховой компании из развитой страны.

Для более полного обзора страхового рынка стоит выделить виды и формы данной категории. Существуют различные методы классификации страхования, в данной статье будут рассмотрены существующую в настоящий момент в России классификацию страхования на основе действующего законодательства.

Региональные и федеральные страховые компании

К федеральным компаниям относятся те компании, которые имеют свои филиалы или представительства в большинстве регионов Российской Федерации, а их головные офисы, как правило, расположены в Москве. К региональным страховым компаниям относятся компании, созданные в одном из городов России и, имеющих, как правило, широкое распространение только в населенных пунктах этого города и близлежащих регионах (областях, краях, республиках) Российской Федерации.

Если рассматривать страхование в региональном контексте, то по данным Росстата количество заключенных договоров по федеральным округам выглядит следующим образом:

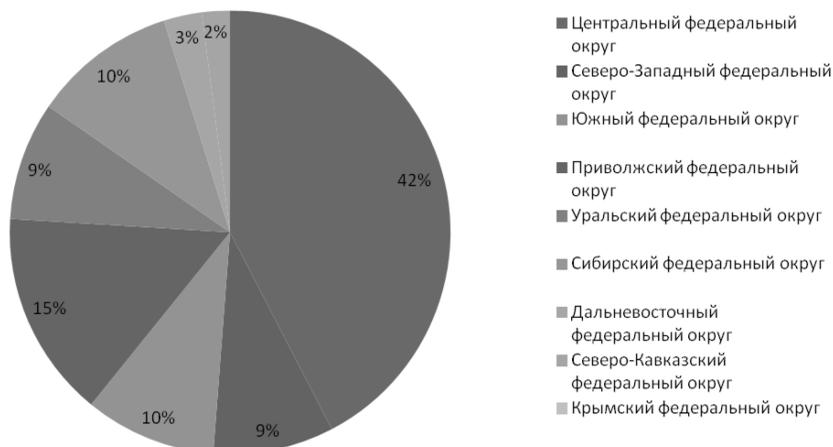


Диаграмма 1. Структура заключенных договоров за 2 квартал 2014 года

(Источник: Росстат).

Больше всех договоров было заключено в центральном федеральном округе, что составило около 42% от общего числа. Страхование, особенно если говорить о добровольных видах, более развито там, где у населения больше развита покупательная способность, то есть в более экономически успешных регионах России.

На 30.06.2014 года всего было зарегистрировано 413 страховых компаний. Причем большая часть из них зарегистрирована в центральном федеральном округе. Таким образом, можно сделать вывод, что в центральном округе наиболее развито страхование, и в стране преобладают федеральные страховые компании. Почему страховые компании регистрируют в Москве? Если Москву еще далеко нельзя назвать

мировым финансовым центром, то российским финансовым центром назвать можно смело. У большинства страховых компаний, зарегистрированных в Москве, широкая филиальная сеть.

Основными затратами на операционную деятельность страховых компаний являются затраты на человеческие ресурсы и вытекающие от них платежи. Осуществляя свою основную деятельность за пределами Московской области, компания может существенно сэкономить. И мы уже видим, что такая тенденция имеет место быть. Отдельные подразделения компании могут быть выведены из Москвы, такие как, например, «Контакт центр». К этому процессу нужно подходить осторожно, так как излишняя децентрализация может привести к негативным последствиям. Еще один фактор объясняющий московское расположение многих компаний это несамостоятельность многих страховых компаний. Если посмотреть на структуру акционеров, а порой даже и просто на название многих крупных российских страховых компаний, то мы увидим, что зачастую они принадлежат другим организациям, так же расположенным в Москве.

Обзор процесса урегулирования убытков

В рассматриваемый период количество урегулированных страховых случаев по добровольному страхованию выросло на 25%, а вот по обязательному меньше чем на 1%. Что касается распределения по видам страхования, то по итогам 2 квартала 2014 года наибольшая доля урегулированных случаев приходится на страхование, иное чем страхование жизни, около 97%. Из них на страхование имущества приходится 16% от общего количества, и всего лишь 0,23% на страхование ответственности и 0,26% на страхование финансовых рисков. В страхование имущества больше всего случаев было с страхованием наземного транспорта это примерно 15% от общего количества.

Что касается отказов в страховых выплатах, то тут не наблюдается стабильной тенденции, так например в 2013 году был рост отказов, в то время как в 2014 году произошел по данному показателю спад по добровольному страхованию, а по обязательному наоборот отказы выросли.

Перспективы

На данный момент страховая отрасль в России развивается. Для нее открыты новые горизонты. Однако общая экономическая нестабильность не дает развиваться отрасли максимально возможными темпами.

В российской практике многие виды страхования находятся только на стадии зарождения и не слишком распространены. Они могут развиваться преимущественно в благоприятных экономических усло-

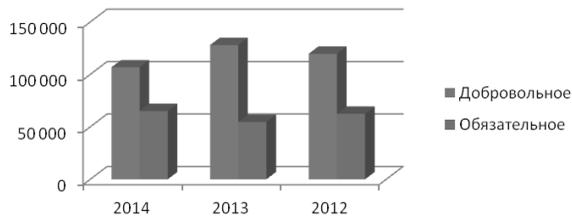


Диаграмма 2. Динамика отказов в страховых выплатах в 2012 г. — первом полугодии 2014 г.

(Источник Росстат)

виях. В России рыночное страхование начало развиваться в 1991 году одновременно с общим развитием рыночных отношений. Соответственно наш рынок во многом отстает. В то же время конкуренция по классическим видам страхования ведется уже на достаточно высоком уровне. На сегодняшний день на фоне нестабильной экономической ситуации темпы развития новых для российского рынка страховых продуктов, конечно, замедлены. Компании больше озабочены повышением эффективности своей текущей деятельности.

Во втором полугодии 2014 года уже наблюдалось серьезное ухудшение ситуации на рынке. Грядущие перспективы также не самые позитивные. Высокий, нестабильный курс валют доставляет значительные неудобства страховому бизнесу. При таких стремительно меняющихся условиях крайне сложно выявить оптимальную оценку тех или иных услуг. Страховые премии в данных условиях неизбежно будут повышаться, что в сочетании с общим падением спроса на многие потенциально страхуемые товары и услуги приведет к серьезному понижению страховых сборов.

Страховой рынок ждут перемены не в лучшую сторону, а страховым компаниям необходимо принимать антикризисные меры.

Используемые источники

1. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. — М.: Российская академия предпринимательства, 2004.
2. Батадеев В.А. Институционализация страхования в экономической парадигме устойчивого развития // Путеводитель предпринимателя. — 2011. — № 9.
3. Грызненкова Ю.В. Проблемы организации страхования на случай природных и техногенных катастроф в России // Экономика и политика. — 2014. — № 2(3).
4. Кириллова Н.В. Страховая безопасность // Страховое дело. — 2013. — № 8.
5. Цыганов А. А., Сахирова Н. П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2013. — № 36.

Шепелин Г. И.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Страховое дело»,
ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ
e-mail: line75@ya.ru

Особенности электронного страхования с использованием «облачных технологий»

В статье рассмотрены облачные технологии (англ. cloud computing) — технология распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис, применяющиеся на страховом рынке, дана их структура, определена специфика. Исследован опыт зарубежных стран в организации облачных технологий, проведен анализ корпораций-лидеров услуг в части их использования на страховом рынке. Выявлены недостатки «облака» на страховом рынке России. Освещены способы защиты страховой информации в «облаке».

Ключевые слова: современные страховые технологии; «облачные технологии» в страховании; интернет-представительство страховой организации; онлайн-продажи страхового продукта.

Shepelin G. I.

*PhD (Economics), associate professor of «Insurance business» chair,
Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Features electronic insurance using «the cloud»

Formed advantages of Internet-representation. The specifics of working in insurance online sales. Considered cloud technology used in the insurance market, given their structure, defined specificity. Studied the experience of foreign countries in the organization of cloud technologies, comparative analysis of corporate leaders «cloud services» in terms of their use in the insurance market. Revealed advantages and disadvantages of a «cloud» on the insurance market of Russia.

Keywords: modern insurance technologies; cloud technologies in insurance; Internet representation of an insurance organization; online sales of insurance products.

«Облачные технологии» активно завоевывают рынок электронного страхования, которое является составной частью инновационного развития России. Этой проблеме посвящены многочисленные исследования российских ученых, хотя инновации в страховом деле затрагиваются и не часто¹. Потенциал высоких технологий в упрощении и удешевлении деятельности приводит к их повсеместному внедрению. Ныне мировому рын-

¹ См., напр. Инновационное развитие России: проблемы и решения: Монография / Под ред. М.А. Эскиндарова, С.Н. Сильвестрова — М.: «Анкил», 2013.

ку этого сегмента исполняется 30 лет. Национальный страховой рынок России, к сожалению, недостаточно развит в области высоких и тем более «облачных» технологий по сравнению с западными странами. Даже сравнивая Российский страховой и банковский секторы, можно отметить, что сравнение по объему и глубине использования электронных технологий не в пользу страховщиков. Национальная банковская система активно использует интернет, облачные технологии, мобильный банкинг и др. Беспрецедентное количество клиентов, использующих современные банковские технологии, показывает массовую потребность клиентов в удобстве и удешевлении современных транзакций. Исследование поведения современного среднего класса, представители которого чаще всего становятся страхователями, показывает важность интернет-технологий в страховании. Безусловно, нынешние участники страхового рынка при благоприятных условиях готовы перейти на более современные и продвинутое способы общения со страховыми организациями, которые вызывают рост доверия.

Наиболее амбициозным направлением в развитии современных страховых технологий является перевод работы в так называемое «корпоративное облако». На сегодняшний день имеются лишь отдельные исследования в этом направлении².

Термин «Облако» означает способ предоставления IT-услуг пользователям. Оно не является какой-то особенной технологией, не привязано к конкретным электронным системам. Особенность облачных вычислений состоит в определенных пользовательских качествах. Поставщиками облачных услуг признана совокупность этих качеств, разработанная американским Национальным институтом стандартов и технологий (NIST): самообслуживание по запросу, свободный доступ к IT-сервисам по сети, объединение вычислительных ресурсов в пулы, возможность быстрого масштабирования и реконфигурации, учет и контроль оказываемых услуг. Это видение с позиции пользователя.

Используя отдельные облачные технологии или даже всю их совокупность, мы не получим «облако». Прежние технологии не давали возможности организовать инфраструктуру в сотни или даже в тысячи серверов с огромным количеством многослойных приложений в Дата-центре (*от англ. data center* – Центр хранения и обработки данных). Для страхового рынка крупных страховых компаний это является несомненным преимуществом.

² Цыганов А.А., Быстров А.В. Основы организации страхования в интернете. – М.: «Ангил», 2005 г.

Крупные владельцы облачных услуг на Западе, как правило, основывают работу на следующем наборе сертификатов.

- Federal Information Security Management Act (FISMA): низкий и умеренный уровни. FISMA является специальным документом, который регулирует и управляет информационной безопасностью в государственных учреждениях США. Наличие такого сертификата, например, у Amazon означает, что госструктуры США могут использовать сервисы Amazon Web Services (AWS) для приложений соответствующих уровней, включая страховую деятельность.
- PCIDSS Level 1. — стандарт защиты информации в индустрии платежных карт, разработанный международными платежными системами Visa и MasterCard. Level 1 — максимальный уровень. Его получение необходимо сервис-провайдерам и мерчантам (службам, принимающим платежи с карт) с количеством транзакций более 6 млн в год.
- The Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA). Правила конфиденциальности в целях защиты информации о физическом и психическом здоровье пациентов, и многие другие правила. Может использоваться в медицинском страховании.

Наибольшее внимание заслуживает облачная стратегия США. С помощью «облаков» предполагается сокращение расходов на центры обработки данных (ЦОД) в общей сложности в 4 раза. Разработаны шаблоны внедрения. Несмотря на то, что в американской стратегии заявлена ставка на открытые продукты — свободное программное обеспечение (СПО), имеет место использование и закрытых продуктов. Но в целом курс на СПО выдерживается.

Следует отметить, что в США, ведущей стране в области практического внедрения облачных вычислений, только за последние 2 года официально вступили в действие такие основополагающие документы как Федеральная стратегия облачных вычислений (Federal Cloud Computing Strategy, февраль 2011), так и Стратегия облачных вычислений Министерства обороны (DoD Cloud Computing Strategy, июль 2012). Свой взгляд на развитие облачных платформ представили NIST Cloud Computing Standards Roadmap, компании IBM, Oracle и VmWare.

Согласно документу Federal Cloud Computing Strategy облачные вычисления имеют возможность сыграть революционную роль в изменении текущего положения дел в американском секторе информационных технологий, включая страховой. Из 80 млрд долларов, выделяемых на весь сектор информационных технологий, 20 млрд будут

освоены федеральным правительством для создания инфраструктуры «погружения» вычислительных платформ правительственных учреждений в облачные вычисления.

В странах Европы (Европейское содружество) работы, связанные с «облачной» темой, разрабатываются в рамках проекта FP7 (Future Platform 7). Так же, как и в США, ставка сделана на СПО. Важнейшей задачей при этом является защита своей облачной системы от влияния Китая, США и других мировых сообществ. Европейская система менее динамична и более предсказуема.

На Азиатском континенте заслуживает внимания попытка компании Korea Telecom при поддержке своего правительства организовать частное «облако» национального масштаба. Проект базируется на СПО и ведется в партнерстве с Intel, Citrix и Cloud.com.

Активно развивает облачные технологии и Китай. Так, Министерством науки и технологий Китая на 2012 г. был запланирован рост объема рынка облачных технологий в Китае более чем на 60% по сравнению с 2011 г. На развитие облачных вычислений Государственный комитет по вопросам реформ и развития, Министерство финансов, Министерство промышленности и информатизации Китая выделили в 2013 г. 1,5 млрд юаней. На эти деньги после реализации пяти пилотных проектов в дальнейшем будут проработаны 12 главных программ.

В Российской Федерации созданием национальной облачной платформы по поручению Правительства занимается ОАО «Ростелеком».

Иностранные гранды облачных сервисов — фирмы Amazon, Sun Microsystems, Microsoft, Google и другие предоставляют различные облачные услуги, в том числе в сфере страхования: в распределенных хранилищах данных, включая страховые, аренду виртуальных серверов; предоставление вычислительных мощностей страховым организациям; хранение приложений, библиотек и связанных с ними конфигурационных параметров для инфраструктуры страхового рынка; выбор типа операционной системы, на которой предполагается выполнять приложения; предоставление доступа к высокопроизводительным мета-компьютерам и системам страхования через Internet.

Известны также и другие разработчики приложений как сервисов — фирмы Microsoft Dynamics, Salesforce, Taleo, Workday, NetSuite, Oracle, SuccessFactors. С недавнего времени получили применение инфраструктуры и облачные сервисы в сфере страхования, созданные с упомянутыми фирмами. Специализация среди фирм-разработчиков следующая: Amazon Web Services — инфраструктура WebServices платформы в облаке и входящий в нее веб-сервис; Amazon Elastic Compute Cloud, который пре-

доставляет вычислительные мощности в облаке, Sun Cloud – сервис облачных высокопроизводительных вычислений; Windows Azure – новая серверная операционная система, предлагаемая в качестве платформы для создания облачных веб-приложений, известная ранее под названием Windows Cloud; Google App Engine – сервис хостинга сайтов и web-приложений на серверах Google.

Системная совокупность метакомпьютеров в виде облачных сервисов отражает тенденцию к организации распределенных вычислений, при которой используемое программное обеспечение метакомпьютера (так же, как и облачное программное обеспечение, относящееся к классу middleware) и сами обрабатываемые данные хранятся на облачных серверах, а в распоряжении страхового клиента имеется простой Web-интерфейс.

Наряду с несомненными достоинствами облачным технологиям присущи и недостатки, ограничивающие их применение. Например, требуется уверенная связь страхователя с Интернет, трудоемкое настраивание программного обеспечения, затребованного страховой организацией. Такие ограничения частично преодолимы путем интеграции облачных и агентно-ориентированных технологий. Например, концепция мобильных вычислений, поддерживаемая мигрирующими страховыми агентами, не требует постоянного соединения клиента с сетью.

Часть работы страховой агент может выполнить автономно и далее передать ее результаты после того момента времени, когда клиент снова подключится к Интернету. Страховые агенты могут осуществлять поиск, отбор и мониторинг данных. Агенты, осуществляющие обработку данных от различных источников, могут взаимодействовать друг с другом, клонироваться и перемещаться на различные серверы. Благодаря данным функциям агентов, допустимо преодолеть многие недостатки и развить функциональность облачных сервисов, используя потенциально неограниченные вычислительные ресурсы и ресурсы хранения.

С помощью агентно-ориентированных технологий можно повысить потенциальные возможности облачных технологий, такие как гибкая виртуализация ресурсов, высокая доступность, прозрачный доступ, простое администрирование, масштабирование вычислений и ресурсов хранения.

Состав основных облачных сервисов, которыми может пользоваться российский страховой рынок, включает сервисы: хранения данных (возможно, структурированных); распределенных систем управления базами данных (РСУБД); интегрированное программное обеспечение;

безопасности; администрирования и управления; инфраструктуру как сервис; сервисы контента, коммуникаций и взаимодействий; сервисы управления процессами и ресурсами; сервисы приложений.

Данные сервисы выполняют в основном не вычислительные функции, а функции хранения и обработки данных. Подобно тому, как из «облака» на подключенном к сети компьютере запускаются программы, может быть организован и запуск больших масштабируемых сетевых приложений, например, метакомпьютерных сервисов.

Сервисы управления процессами и ресурсами страховых организаций позволяют организовать единое управление многими ресурсами, например, виртуальными узлами метакомпьютера, очередями заданий, метаприложениями. Предоставляемая в качестве сервиса платформа может обеспечить разработку разнообразных метакомпьютерных приложений в области страхового дела, в том числе распределенных баз данных.

Управление работой метакомпьютера возможно организовать с помощью сервисов администрирования и управления, позволяющих задавать параметры метакомпьютера как одного из облачных сервисов: его топологию, используемые ресурсы (данные, СУБД, вычислительные узлы и др.), уровень виртуализации и масштабирования задач. Интегрированное программное обеспечение (ПО) как сервис возможно использовать для организации интерфейсов страховых организаций с программным обеспечением метакомпьютеров.

Технология облачных вычислений в настоящее время находится в стадии интенсивного развития и объединяет в своем составе многие из известных технологий, особенно технологии виртуализации. Ключевым понятием в облачных вычислениях является предоставление пользователям услуг как Internet-сервисов.

Крупные Internet-сервисы, например Amazon, Google и другие, послужили основой развития идеи облачных вычислений. Возможность увеличения объемов хранимой информации, включая страховую, развитие технологий виртуализации привело к созданию сетевого программного обеспечения в области страхования, обеспечивающего создание виртуальной вычислительной инфраструктуры с практически неограниченными возможностями масштабирования (при наращивании аппаратных ресурсов без значительного усложнения коммуникаций) и доступной из любой точки к Internet.

Наиболее яркий пример практического использования облачных технологий имеет ЗАО «АИГ», работающее в международной группе American International Group, Inc (AIG). AIG — ведущая страховая ком-

пания, одна из мировых лидеров в области личного и имущественного страхования, предоставляет услуги клиентам более чем в 100 странах, используя преимущества крупнейшей глобальной сети.

AIG, как крупнейшая международная компания, обеспечивающая единые стандарты для всех региональных подразделений, реализовала технологию виртуализации при помощи проекта Global Infrastructure Unity (GIU). Это беспрецедентный по масштабу проект по переносу всех приложений и баз данных всех офисов AIG в корпоративный облачный дата-центр.

Только в Европе за последние полгода в рамках проекта GIU было перенесено в сферу облачных технологий более 800 программ и баз данных в области страхования из стран, где компания ведет свою деятельность. На практике нет необходимости развертывать дорогостоящие компьютерные сети, серверные мощности на уровне стран уже не требуются: для развертывания нового офиса достаточно обеспечить его подключением к корпоративной информационной сети AIG. Переход к облачной системе снижает риск сбоев и проблем с оборудованием, обеспечивает контроль IT-безопасности, оптимизирует работу корпоративной сети, уменьшает негативное влияние на окружающую среду и в целом значительно понижает расходы на поддержку IT-инфраструктуры. Кроме того, технология виртуализации позволила AIG обеспечивать эффективное и бесперебойное управление бизнесом.

На современном этапе развития облачных вычислений можно выделить перечень уязвимостей, связанных не только с традиционными угрозами для распределенных автоматизированных систем, но и с качественно новыми угрозами, порожденными особенностями виртуализации.

К наиболее опасным угрозам относятся следующие.

1. Механизмы виртуализации, основанные на разделении общих ресурсов. В этом случае порождается угрожающее количество каналов межпрограммного и даже межплатформенного взаимодействия, которые связаны с защищаемыми информационными мощностями и не поддаются анализу. Мгновенное и кардинальное изменение архитектуры предоставляет злоумышленнику больше возможностей, чем в классической архитектуре.

Информационные системы, использующие механизмы виртуализации, работают вместе с соответствующим набором механизмов безопасности и правил их использования. Но сейчас формируются принципиальные информационные нарушения, связанные с отсутствием

теоретических разработок и практического опыта по анализу непротиворечивости и другим свойствам совместного применения многочисленных механизмов безопасности. Другими словами, системный эффект от их совместного использования может быть даже отрицательным.

2. Появились принципиально новые типы распределенных вирусов, способных работать в каналах межпрограммного и межплатформенного взаимодействия, не поддающихся обнаружению апробированными способами.

3. Сформировались и новые виды скрытого взаимодействия виртуальных систем на одном физическом сервере. Это «скрытые виртуальные туннели» для злонамеренных целей, еще необходимо разработать механизмы их выявления, осознания, классификации и обязательного формирования упреждающих и блокирующих действий пользователей облачных услуг.

Таким образом, можно определить перечень задач по выработке подходов к обеспечению информационной безопасности облаков:

- анализ вопросов наличия уязвимостей виртуальных сред;
- систематизация угроз в современных и будущих виртуальных средах;
- разработку типовых решений по реализации виртуальных сред, обеспечивающих защищенность обрабатываемых информационных ресурсов ³.

Дальнейший прогресс интернет-продаж через интернет-страхование и в целом электронные коммуникации в страховом бизнесе России тормозит несовершенство действующего законодательства. На сегодняшний день приняты отдельные законы, активизирующие развитие современных страховых технологий: закон о национальной платежной системе ⁴, где разрешается производить оплаты через мобильный телефон; закон об электронной подписи ⁵, тогда же был изменен Федеральный закон о персональных данных, установивший более либеральные требования в части получения согласия субъектов персональных данных ⁶.

³ URL: http://www.rnt.ru/ru/press_center/publikatsii/tendentsii-razvitiya-oblachnykh-vychisleniy-i-sredstv-zashchity-statya-a-novikova-i-v-grigoreva-v-zh (дата обращения 18.06.2014).

⁴ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158430/ (дата обращения 18.06.2014).

⁵ URL: <http://rg.ru/2011/04/08/podpis-dok.html> (дата обращения 18.06.2014).

⁶ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158430/ (дата обращения 29.06.2014).

Существующее развитие законодательства позволяет страховщикам, казалось бы, без проблем осуществлять интернет-продажи и работу с клиентами на стадии исполнения договоров посредством Интернета. Гражданский кодекс Российской Федерации позволяет заключать договоры страхования в довольно упрощенной форме — выпуск полиса, подписанного страховщиком, на основании устного или письменного заявления страхователя.

Однако практика показывает, что работа с каналами продаж в страховании все еще является достаточно рискованной с правовой и регуляторной точек зрения. Государственным надзорным органам и службам в силу своей инерции достаточно сложно реорганизоваться, хотя государственная стратегия развития информационного общества, в том числе предусматривает развитие экономики и финансовой сферы на основе использования информационных технологий.

Финансовые выгоды, которые облачные услуги могут принести правительствам, бизнесу, гражданам и потребителям, надлежит уравновесить с риском, который эти услуги могут создать для неприкосновенности частной жизни физического лица или его персональных данных. В основном участники страхового рынка не могут понять, как в «облаках» решать проблемы защиты собственных данных. Причем проблема кроется уже в самом принципе «облачности» выполняемых процедур: пользователь не знает, где обрабатываются его данные, а следовательно, не может и контролировать процедуры их обработки и возможной утечки.

Это приводит к тому, что страховым организациям приходится просто доверять хостинг-провайдеру, который, впрочем, не предоставляет никакой гарантии защиты данных своим клиентам.

Наиболее эффективной и, пожалуй, единственной гарантией реального контроля за данными и вычислениями может выступать только шифрование. Передаваемые данные всегда должны быть зашифрованы и доступны пользователю только после выполнения процедуры аутентификации. Процесс передачи ключа шифрования и взаимной аутентификации пользователя и серверов облака также должен быть построен на основе криптографии с открытым ключом. Такой подход гарантирует, что к этим данным не сможет иметь доступ ни один злоумышленник, даже если он получит к ним доступ посредством взлома ненадежных узлов в сети. Рассматриваемые технологии основываются на хорошо зарекомендовавших себя надежных протоколах и алгоритмах (например, TLS, IPsec и AES), которые применяются провайдерами.

Однако пока законченных решений, которые бы гарантировали криптографическую защиту страховой информации при обработке их в облаке, нет ни в одном предложении рыночных страховых продуктов.

В настоящее время все облачные приложения в России базируются на иностранных платформах виртуализации. Национальные пользователи не имеют возможности встраивать в платформу виртуализации отечественные алгоритмы шифрования, что делает невозможным реализацию криптографической защиты персональных данных. А это является единственной гарантией контроля их обработки.

В России имеются стандарты, которые регламентируют использование российской криптографии, однако заставить иностранных производителей реализовать их будет непросто.

Весьма значительные проблемы появятся у операторов облачных услуг при попытке перенести в «облако» персональные данные своих клиентов или сотрудников страховых компаний. Такую систему обработки персональных данных участников страхового рынка можно отнести к системам с распределенной обработкой информации, что по регламентирующим документам требует использования криптографии, сертифицированной в соответствии с действующим законодательством по требованиям ФСБ.

В России на сегодняшний день нет облачных приложений, которые бы прошли подобную процедуру.

Итак, мы можем резюмировать, что в ближайшее время кому-либо из российских операторов облачных сервисов не удастся привести облачную инфраструктуру, обслуживающую в том числе и страховой рынок, в соответствие с требованиями закона ФЗ-152⁷. Конечно, последнее слово за страховым сообществом и законодателем, которым предстоит сложная и кропотливая работа.

Используемые источники

1. Ахметов Л.А., Воробьев И.А. Стратегия управления инновационными проектами // Путеводитель предпринимателя. — 2013. — № 21.
2. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35.
3. Зинкина Н.С. Методы и модели логического управления дискретными процессами в распределенных вычислительных системах на основе концепции согласования // Известия вузов. Поволжский регион. Технические науки. — 2011. — № 1.

⁷ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158430/ (дата обращения 30.06.2014).

4. Инновационное развитие России: проблемы и решения: монография/ под ред. М.А. Эскиндарова, С.Н. Сильвестрова. – М.: Анкил, 2013.
5. Колесов А. Облачные вычисления: что же это такое? URL: <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=135408> (дата обращения: 26.06.2014).
6. Цыганов А.А. Быстров А.В. Основы организации страхования в интернете. – М.: «Анкил», 2005.
7. Цыганов А.А., Грызенкова Ю.В., Быстров А.В. Организация интернет-страхования: учебное пособие. – М.: Изд. центр ГУУ. 2004.
8. Шепелин Г.И. Развитие рынка электронного страхования// Вестник Финансового университета. – 2014. – № 5.
9. Chen Y.-R., Chu Ch.-K., Tzeng W.-G., Zhou J. CloudHKA: A cryptographic approach for hierarchical access control in cloudcomputing. URL: <http://eprint.iacr.org/2013/208> (дата обращения: 26.06.2013).

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кузин А. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

e-mail: oleg8194@rambler.ru

Механизм государственного регулирования как необходимое условие развития сектора малого предпринимательства России

Формирование эффективного сектора малого предпринимательства обусловлено необходимостью равномерного, сбалансированного социально-экономического развития регионов России. Механизм государственного регулирования развития сектора малого предпринимательства выступает как неотъемлемая часть процесса создания конкурентоспособной сферы национальной экономики.

Ключевые слова: *регулирование, механизм, малое предпринимательство, национальная экономика, социально-экономическое развитие.*

Kuzin A. V.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

The mechanism of state regulation as a necessary condition for the development of small business sector Russia

Formation of an effective small business sector due to the need of uniform, balanced socio-economic development of regions of Russia. The mechanism of state regulation of development of small business sector serves as an integral part of the process of creating a competitive spheres of the national economy.

Keywords: *regulation, mechanism, small business, national economy, socio-economic development.*

Социально-экономическое развитие государства основывается на состоянии научно-технической, ресурсной, научной, инфраструктурной баз, а также других составляющих. Для формирования цивилизованного сектора предпринимательства государство обязано сформулировать требования, разработать единую нормативно-правовую базу, включающую экономические, юридические, административные, мотивационные, социальные, а также общественные механизмы регулирования. Сектор малого предпринимательства не имеющий четко гарантирован-

ных прав и обязанностей перед государством, обществом, другими хозяйствующими субъектами и отсутствие эффективной системы контроля, представлен сам себе, а деятельность носит хаотичный характер, направленный только на получении максимальной прибыли, что негативным образом сказывается на развитии социально-ответственного предпринимательства, что в свою очередь тормозит процесс совершенствование культуры предпринимательства. В данном положении механизм регулирования является необходимым, с помощью которого возможна выработка единой системы государственного управления деятельностью сектора малого предпринимательства. Государственное регулирование сектором малого предпринимательства — это набор юридических, экономических, социальных, общественных инструментов, реализуемое посредством государственных и общественных институтов, направленное на создание благоприятных условий, для хозяйственно-экономической деятельности и интеграцию субъектов малого предпринимательства в общее национальное экономическое пространство. Именно грамотное, эффективное государственное регулирование способно сформировать крепкий, стабильно развивающийся сектор малого предпринимательства. В свою очередь, следует жестко пресекать проявления бюрократии в государственном аппарате, которое способно нейтрализовать положительный эффект предпринимаемых мер регулирования сектором малого предпринимательства.

Сфера малого предпринимательства является основополагающим элементом национальной экономики развитых стран. Доля таких предприятий в общем объеме национального ВВП составляет 60–70%, а в отдельных отраслях достигает показателя 80%. Именно сектор малого предпринимательства формирует средний класс, являясь наиболее экономически активным слоем населения, наличие стабильно развивающегося среднего класса в государстве говорит о стабильном состоянии национальной экономики. Тем не менее, малые предприятия являются наиболее незащищенной сферой государственной экономики. Малое предпринимательство в разрезе национального хозяйствования — это сектор государственной экономики, отвечающий установленным национальным законодательством требованиям, сложившийся при определенных исторических условиях. В свою очередь малое предприятие является субъектом экономического хозяйствования, созданное на принципах индивидуальности, инновационности, рискованности, главной своей целью определяя полное удовлетворения потребителя и как следствие получение максимальной прибыли. Кроме того для раз-

вития культуры предпринимательства, формирования интеллектуальной прослойки сектора малого предпринимательства необходимо прививать социальную ответственность субъектов предпринимательства перед обществом и общественными институтами.

Малое предпринимательство в России сталкивается с барьерами различного характера, а именно: отсутствие финансирования оборотного капитала, и инвестиционных проектов, трудность выхода на новые рынки сбыта продукции, пристальный контроль со стороны государственных и муниципальных органов и другие. Именно сектор малого предпринимательства в России нуждается в государственном регулировании данной сферы посредством разработки и реализации единой национальной программы, на всей территории страны, включающие государственные меры поддержки, фонды поручительства и финансирования, налоговое стимулирование, консультационные центры. Сектор малого предпринимательства в экономике России играет несвойственную для себя роль составляя 37% от общего объема ВВП страны. Кроме того профессиональная ориентированность малых предприятий имеет несбалансированную отраслевую структуру. По официальным данным Федеральной службы государственной статистики РФ, доля предприятий в общем количестве сектора малого предпринимательства, занятых в сфере торговли и оказания посреднических услуг составляет 38%. В свою очередь, доля предприятий, занятых в сфере производства составляет 10%. Такая отраслевая структура экономики сектора малого предпринимательства является малоэффективной и не способной решать стратегические задачи социально-экономического развития не только регионов, но и государства в целом. В этой связи механизм государственного регулирования выступает как необходимое условие реформирования и развития данного сектора. Меры государственного регулирования способны оказать необходимое влияние на формирование отраслевой структуры, что позволит повысить производственную составляющую, тем самым придать экономике сферы малого предпринимательства производственный характер, что послужит двигателем социально-экономического развития государства.

Государственное управление заключается в воздействии на малые предприятия через систему внешних факторов. Взвешенное формирование внешних условий жизнедеятельности сферы малого предпринимательства способно наиболее эффективно управлять процессом развития данного сектора.

Механизм государственного регулирования сектором малого предпринимательства включает:

1. Формирование единой нормативно-правовой базы. Создание федеральных законов, подзаконных актов, постановлений, направленных на формирование благоприятных условий для развития малого предпринимательства, порядка взаимодействия с органами местного самоуправления, региональной и федеральной властью, прав и обязанностей. Кроме того создание общенациональной программы развития сектора малого предпринимательства, основывающейся на точном определении субъектов правовых отношений, сферы влияния, поставленных целей и задач, механизмов их достижения, измеримость конкретных результатов.

2. Создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Формирование научно-технической базы, включающей теоретические наработки в различных сферах, а также практических рекомендаций, основанных на опыте успешных малых предприятий, кроме того бизнес-инкубаторы, технопарки, оснащенные современным оборудованием. Помимо разработки научно-технической базы, создание финансовых институтов, деятельностью которых является исключительно финансирование, кредитования, страхования, поручительство субъектов малого предпринимательства.

3. Система муниципально-частного партнерства. Реализация совместных инвестиционных проектов. Создание совместных предприятий, с целью строительства оптимальной отраслевой структуры региональной экономики. Механизм справедливой приватизации муниципальной собственности в совместных предприятиях через систему торгов.

4. Государственный и муниципальный заказ. Строгий контроль за исполнением законодательства в сфере закупок у субъектов малого предпринимательства в виде публичных отчетов, общественного контроля.

5. Создание благоприятных условий для реализации продукции на существующих рынках сбыта, и поиск новых. Муниципальный механизм содействия продвижения товаров, работ и услуг на внутримunicipальном рынке и рынках других муниципальных образований.

6. Антимонопольные меры государственного контроля.

7. Сбалансированный контроль в области налогового, административного, антимонопольного, уголовного законодательства в секторе малого предпринимательства.

В процессе реализации мер государственного регулирования сферой малого предпринимательства необходимо учитывать сложившиеся в стране условия исторического, религиозного, социально-экономического характера.

Сектор малого предпринимательства в процессе своего становления проходит трудный путь, где сталкивается с давлением со стороны государственных структур, высокой конкуренцией в данном секторе и несправедливой конкуренции в отношениях с представителями среднего и крупного предпринимательства, несправедливо распределенное налоговое бремя. В данных условиях малые предприятия помещены в такие рамки, при которых успешное развитие сектора является невозможным. Государство способно определить является ли развитие малого предпринимательства национальной, приоритетной задачей, после чего необходимо выработать национальную политику, способную создать необходимые условия для создания эффективного сектора национальной экономики, состоящей из малых предприятий. Государство, заинтересованное в социально-экономическом развитии страны, через создания среднего класса посредством совершенствования малого предпринимательства обязано оказывать всестороннее содействие в деятельности малых предприятий.

Государство в своей регулирующей деятельности экономическим процессом берет на себя роль справедливого мегарегулятора социально-экономических отношений в сфере хозяйственных отношений в области предпринимательства. Эффективность развития сектора малого предпринимательства и интегрированность в общую систему национальной экономики зависит от создания инфраструктуры регулирования, поддержки и развития данной отрасли.

В условиях экономической глобализации, постоянной борьбы за новые рынки сбыта и высокоинтеллектуальный человеческий капитал, механизм государственного регулирования должен непрерывно совершенствоваться, для того чтобы национальная экономическая архитектура была способна конкурировать с другими государствами за инвестиции.

Реализуя механизм государственного регулирования, через выставленную систему институтов и инструментов управления, национальное правительство способно развивать не только сектор малого предпринимательства, но и повышать уровень социально-экономического состояния страны.

Равномерное, сбалансированное социально-экономическое развитие всей совокупности регионов говорит об эффективности применяемой национальной политики в сфере развития предпринимательства. Именно сектор малого предпринимательства способен эффективно бороться с постоянными экономическими проблемами, выраженные в неравномерном экономическом, инфраструктурном развитии регионов страны, высокой безработицы.

Механизм регулирования развития малого предпринимательства в процессе реализации должен придерживаться строгой последовательности. В первую очередь необходимо провести диагностику национальной экономики в целом и сектора малого предпринимательства в частности. В ходе анализа выявить сильные и слабые стороны данного сектора, потенциал развития, региональную специфику экономики. После того как проведены необходимые исследования, на их основе следует сформировать национальную политику с учетом четкого определения субъектов правоотношений, прав и обязанностей, специфики регионов. Кроме того, необходимо создание необходимой инфраструктуры поддержки и развития данного сектора на всех уровнях власти. Также необходимо создание механизма государственной поддержки сбыта продукции малых предприятий, и механизма обратной связи для непрерывного информирования органов государственной и муниципальной власти о состоянии данной сферы. После того как механизм регулирования развития малым предпринимательством заработает необходим регулярный контроль за процессом его реализации, для своевременного реагирования и устранения нежелательных последствий.

Механизм государственного регулирования является необходимым условием развития сектора малого предпринимательства в условиях нестабильной международной экономики и высоких политических и экономических рисков.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Ермакова Е.Е. Развитие инфраструктуры предпринимательства в России. Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Выпуск 30 / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011 г.
2. Борохов В.Н. Рыночная экономика и ее государственное регулирование: предмет исследования и преподавания // Российское предпринимательство. – 2001 г. – № 10 (22).
3. Дудин М.Н. Государственная политика в области малого предпринимательства в современных условиях развития России // Предпринимательство. Москва. – 2007. – № 4.
4. www.gks.ru – Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.

Маркова Ф. А.

*начальник отдела операционного сопровождения
Управления по работе с ОРЭМ, Центральный филиал АБ «РОССИЯ»
e-mail: fa_markova@mail.ru*

Технопарк как элемент государственной поддержки малого инновационного предпринимательства

В данной статье анализируется опыт и обосновываются направления развития технопарков в России. Рассмотрены основные условия развития инновационного предпринимательства. Проанализировано определяющее влияние технопарков на функционирование инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: *инновационное предпринимательство, инновации, инфраструктура, технопарк.*

Markova F. A.

*Head of the department of operational support of Management of work
with OREM, the Central branch BANK ROSSIYA*

Technopark as an element of state support of small innovative entrepreneurship

This paper analyzes the experience and substantiate the direction of development of technology parks in Russia. The basic conditions for the development of innovative entrepreneurship. Analyzed a decisive influence on the functioning of the industrial parks of innovative entrepreneurship.

Keywords: *innovative entrepreneurship, innovation, infrastructure, technopark.*

В условиях реформы политической и экономической систем все сферы жизнедеятельности российского общества претерпевают значительные качественные и количественные изменения. Изменения происходят и в научном сообществе, во взаимоотношениях науки и государства. Резкое падение спроса на производимые в России знания, на инновации привело к тому, что российская наука понесла огромные потери и приблизилась к черте, за которой будет полностью утерян созданный за десятилетия интеллектуальный потенциал нации.

Большинство промышленно развитых стран мира считает инновационную деятельность залогом своей национальной безопасности и экономической стабильности, а потому всемерно поддерживает развитие науки и внедрение инноваций в экономику. Наиболее распространенными способами поддержки инновационной деятельности в мире являются:

1. Создание бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов и т.д.
2. Обучение и подготовка кадров за счет государства.
3. Уменьшение суммы налога для предприятий, создающих и внедряющих инновации.

4. беспроцентные ссуды или льготные кредиты, гранты, субсидии.

Развитие инновационной инфраструктуры относится к числу первоочередных задач, направленных на достижение цели модернизации российской экономики. Технопарки по праву становятся ключевыми элементами инфраструктуры поддержки и развития инновационной деятельности. Именно они способны оказать поддержку инноваторам на всех стадиях инновационного процесса от момента зарождения инновационной идеи до момента ее коммерциализации.

Технопарки начали появляться в России в начале 90-х гг. прошлого века. Первоначально они создавались на базе ВУЗов. Так были созданы первые технопарки в Москве, Томске и Зеленограде. Позднее технопарки стали создавать государственные научные центры, а через несколько лет появились первые региональные технопарки.

Основной целью создания технопарков является уменьшение продолжительности периода внедрения новаций в производство и на потребительский рынок. По своей сути технопарк выступает в роли посредника, обеспечивающего взаимодействие и обмен информацией между инноваторами, финансовыми институтами и предприятиями, реализующими инновационные разработки на своих площадях.

Как правило, технопарки не участвуют непосредственно в сделках по продаже инновационных продуктов и технологий, а лишь воздействуют на процесс обмена инновациями, создавая для него благоприятные условия, оказывая специализированные услуги и предоставляя преференции. Хотя для технопарков существует возможность выступать и в качестве соучредителя инновационного предприятия.

По форме организации технопарки представляют собой бизнес-центры для инновационных компаний, где им обеспечивают информационное и правовое сопровождение, оснащают современными системами коммуникаций и оказывают иную организационную поддержку.

В 1990 г. в России был создан первый технопарк – «Томский научно-технологический парк». После открытия первого технопарка началось развитие и образование других: в 1990 г. – открылось 2 технопарка, в 1991 г. – было открыто 8 технопарков, в 1992 г. – было создано 24, в 1993 г. – их уже 43. По данным Министерства образования и науки Российской Федерации, на конец 2008 г. было зарегистрировано 83 технопарка в различных регионах России. Причем это количество еже-

годно увеличивается и по экспертным оценкам составляет на настоящий момент около 120 единиц¹.

Сейчас технопарки есть практически во всех регионах страны. Это организации, обычно тесно связанные с научными учреждениями (вузами и НИИ). Основная их задача – поддержка инновационного бизнеса. Решается она по-разному: через предоставление малым предприятиям, которые внедряют инновационные технологии, льгот по аренде офисных и производственных помещений, оборудования; оказание консалтинговых и рекламных услуг бесплатно или на льготной основе; выделение ссуд, кредитов, грантов².

Таким образом, технологический парк (или технопарк) – новая форма территориальной интеграции науки, образования и производства в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Технопарк создается в целях ускорения разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений благодаря сосредоточению высококвалифицированных специалистов, использованию оснащенной производственной, экспериментальной, информационной базы³.

Можно сказать, что происходит «выращивание» новых фирм, оказания им помощи в выживании и успешной деятельности на ранней стадии их развития, когда они могут совершать фатальные для них ошибки. Возникнув в результате желания некоторых американских университетов разумно использовать землю и здания, технопарки до сих пор несут на себе печать «продавцов недвижимости». На самом деле, как это видно из определения, они выполняют целый ряд функций. Имея в своем составе бизнес-инкубатор, поддерживают предпринимателей из числа ученых и инженеров, преподавателей и студентов, новаторов и изобретателей. Располагая землей, привлекают на свою территорию научно-исследовательские подразделения крупных, в том числе иностранных, корпораций, которые взаимодействуют в научно-техническом плане не с администрацией парка, а с вузами и НИИ – его учредителями. В парках размещаются и фирмы, покинувшие инкубатор.

Иными словами, технопарки, как, впрочем, и инкубаторы, формируют среду, благоприятную для ускоренной коммерциализации результатов научных исследований, превращения их в товары и услуги,

¹ Электронный ресурс: <http://raexpert.ru/researches/technopark/part3>

² Электронный ресурс: www.technopark-all.ru

³ Проблемы малого бизнеса в РК // АльПари. – 2008. – № 6.

воспринимаемые рынком. Следует также отметить, что многие выдающиеся технопарки начинались с бизнес-инкубаторов и все они развивались постепенно, шаг за шагом, при активном участии местных, региональных, а в отдельных случаях и национальных органов власти и управления, при неустанной их поддержке со стороны учредителей, деловых и финансовых кругов, общественности. Технопарк — инициатива именно регионального, стратегического и долгосрочного плана. Там, где эта инициатива реализуется успешно, действительно происходят структурная перестройка промышленности, создаются новые рабочие места, формируется престижный имидж территории. Там, где к этой инициативе подходят формально, технопарки вырождаются в разного рода коммерческие структуры, например, в бизнес-парки.

Проведенный анализ литературных источников, эволюции развития технопарковых структур позволил автору сформулировать следующее определение технопарка. Технопарк — это специальная организация, созданная для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства, развития новых технологий, в которой объединены деловые центры, выставочные площадки, научно-исследовательские институты, объекты индустрии, учебные заведения, имеющие квалификационный научный персонал и информационную, экспериментальную, производственную базы.

В России технопарки или научные парки, которые создавались при университетах, фактически выполняют функции технологических бизнес-инкубаторов, поскольку способствуют коммерческой реализации завершенных НИОКР.

Научные или технологические парки являются более крупными, чем бизнес-инкубаторы, комплексами, формирующимися в соответствии с долгосрочной целевой программой взаимодействия субъектов научно-технической, инновационной и производственной сфер. Размещение на территории научного парка взаимодополняющих производств позволяет сократить в 2—3 раза инновационный лаг⁴.

В настоящее время можно выделить следующие типы технопарков: университетские технопарки, региональные и отраслевые технопарки, технопарки индустриального типа, технопарки на базе наукоградов, сетевые технопарки и коворкинг-центры.

Наиболее распространены университетские технопарки, создаваемые на базе высших учебных заведений либо формируемые как ре-

⁴ Чистякова О.В. Роль технопарков в развитии инновационной инфраструктуры регионов // Проблемы теории и практики управления. ИГЭА. — 2010. — № 3 (71). — М.: Издания ИГЭА, 2010.

зультат стратегического партнерства университетов с промышленными предприятиями. К основным задачам таких технопарков относятся коммерциализация имеющихся научных разработок, стимулирование научной деятельности преподавателей и сотрудников вуза, стимулирование привлекательности вуза, сохранение перспективных кадров и научных разработок, а также применение научного потенциала вуза для решения практических задач.

Особенности создания технопарков при университетах:

- выделяется участок университетской земли;
- строятся новые или передаются готовые помещения;
- помещения сдаются в аренду малым инновационным фирмам;
- предоставляются научная аппаратура и библиотечные фонды.

Университетских технопарков в России около 40, например при МГУ им. М.В. Ломоносова, Томском Государственном Университете систем управления и радиоэлектроники, Уральском Государственном Техническом университете, технопарк Санкт-Петербургского электротехнического университета, технопарк Самарского аэрокосмического университета, технопарк МИФИ, а также при других вузах.

Региональные отраслевые технопарки создаются, как правило, в целях активизации инновационных процессов в определенном секторе экономики региона и для обеспечения импорта и внедрения современных технологий на региональных промышленных предприятиях, а также развития научно-технического потенциала территории и увеличения количества рабочих мест. Региональные отраслевые технопарки призваны создать благоприятные условия для размещения и функционирования малых инновационных компаний, которые будут решать технологические задачи крупных предприятий отрасли.

Специфика создания региональных технопарков заключается в следующем:

- создаются при участии областной или городской администрации, вузов, научных центров, предприятий;
- базовые вузы занимаются научными разработками по заявкам технопарка;
- малые предприятия в технопарке занимаются отраслевыми инновационными разработками или берут на аутсорсинг наукоемкие процессы крупных производственных компаний.

Технопарки индустриального типа, представляют собой территориальные объединения объектов физической инфраструктуры для организации новых производств. Основные функции технопарка индустриального типа ориентируют его на оказание риелторских услуг,

организацию логистики, на обеспечение резидентов транспортной инфраструктурой, организацию новых производств, а также на продвижение новых технологий.

Особенности технопарков индустриального типа:

- создаются с учетом требования потенциальных резидентов;
- строятся производственные помещения для организации промышленного производства;
- создаются субъекты инфраструктуры: гостиницы, офисные и логистические центры.

Технопарки на базе наукоградов ориентированы на оказание помощи стартапам, то есть компаниям на начальной стадии формирования, путем предоставления им организационной поддержки и обеспечения их всеми необходимыми материальными ресурсами. Также здесь используется интеллектуальный потенциал наукоградов, коммерциализация научно-технических разработок.

Особенности создания технопарков на базе наукоградов:

- создание инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры;
- строительство технопарковых модулей;
- строительство жилого микрорайона.

Сетевые технопарки позволяют перераспределять потенциальные экономические и социальные блага от создаваемого технопарка по городам региона. Благодаря сетевой структуре у технопарка увеличиваются возможности, расширяется спектр предоставляемых им услуг, улучшаются значения показателей эффективности его деятельности. Кроме того, благодаря сетевой структуре технопарк получает возможность обеспечить свое физическое присутствие в значимых для развития технопарка крупных городах или на иных территориях. Ряд ученых считают сетевые технопарки разновидностью университетских или региональных отраслевых технопарков.

Коворкинг-центры предоставляют научно-исследовательским организациям услуги по-деловому и информационному сопровождению бизнеса. Их деятельность направлена на создание благоприятной среды для обмена информацией между субъектами инновационной деятельности, то есть в отличие от классических технопарков она смещена от создания инфраструктуры в ее физическом воплощении в сторону создания коммуникаций и работы с профессиональными сообществами (индивидуальное консультирование, создание эффективных проектных групп и т.п.).

В России коворкинг-центры созданы в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Технопарки нового поколения являются не просто центрами, объединяющими профессионалов одной отраслевой направленности, а становятся местом для свободного обмена информацией и коммуникации исследователей, разработчиков и потребителей технологий, работающих на рынках свободного обмена технологиями. Многоотраслевыми технопарками остаются только корпоративные технопарки, созданные в рамках совместного предприятия или одного университета. Эффективность и ценность технопарков нового поколения находятся в прямой зависимости от разнообразия их исследовательского потенциала.

В настоящее время происходит изменение трендов глобального технологического развития. Изменяются не только форматы технопарков, но и их роль в социально-экономическом развитии. На фоне быстро изменяющихся рыночных условий конкурентоспособность и доходность технопарков предшествующего поколения стремительно падают. Представляют интерес вопросы финансирования создания технопарков. Технопарки могут организовывать по инициативе и за счет государства, а также региональных и местных властей, на коммерческой основе по инициативе поставщиков и потребителей технологий или бизнес-ангелов — лиц, имеющих свободные денежные средства и желающие вложить их в рискованные проекты. Наиболее перспективная модель, на наш взгляд, это создание именно коммерческих технопарков. Являясь мощной самостоятельной структурой, они могут напрямую налаживать связи с банками, инвесторами и промышленными предприятиями, у них появляются значительные возможности расширить круг привлекаемых резидентов, самостоятельно выбирать направления работы.

Таким образом, технопарки являются важным элементом современной экономики. Современный этап развития российского малого инновационного предпринимательства связан с расширением сети технопарков. По-нашему мнению, в России необходимо развивать все виды технопарков, а также коворкинг-центры. При этом университетские технопарки должны иметь более широкие права, а также возможность расширять список резидентов, не ограничиваясь специалистами университетов. Кроме того, на наш взгляд, есть смысл «завязывать» промышленные узлы территорий на технопарке и развивать их путем создания кластеров, в которые будут входить организации, обеспечивающие развитие, в том числе транспортной и социальной инфраструктуры.

Используемые источники

1. Электронный ресурс: <http://raexpert.ru/researches/technopark/part3>.
2. Электронный ресурс: www.technopark-all.ru.
3. Проблемы малого бизнеса в РК // АльПари. – 2008. – № 6.
4. Чистякова О.В. Роль технопарков в развитии инновационной инфраструктуры регионов // Проблемы теории и практики управления. ИГЭА. – 2010. – № 3 (71). – М.: Известия ИГЭА, 2010.
5. Радыгина С.В. Создание технопарков как инструмент развития инновационной деятельности региона // Экономика и право. Вестник Удмуртского университета. – 2010. – № 3. – М.: ВУУ, 2010.

Решетов К. Ю.

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

Основные направления развития малого инновационного предпринимательства в России

Данная статья посвящена рассмотрению основных тенденций и перспектив развития отечественного малого инновационного предпринимательства. В работе представлены стратегические альтернативы данного процесса. Особое внимание было уделано таким стратегиям, как: «Кооперация с большим бизнесом», «Создание венчурных малых инновационных предпринимательских структур», «Создание малых инновационных предпринимательских структур на основе капитала бизнес-ангелов».

Ключевые слова: *предпринимательство, предпринимательские структуры, малый бизнес, инновации, инновационные предприятия, венчурное предпринимательство, бизнес-ангелы, конкурентоспособность.*

Reshetov K. Y.

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

The main directions of development of small innovative enterprises in Russia

This article is devoted to consideration of the main trends and prospects of development of domestic innovative small businesses. The paper presents a strategic alternative to this process. Special attention was soiled such strategies as: «The cooperation with big business», «The creation of venture capital for small innovative business structures», «The creation of small innovative business structures based capital business angels».

Keywords: *entrepreneurship, business organizations, small business, innovation, innovative enterprise, venture entrepreneurship, business angels, competitiveness.*

Обязательным элементом инновационного развития экономики любой страны является малое инновационное предпринимательство. Его роль определяется, прежде всего, уникальной способностью к преодолению «разрыва» инновационного процесса, который возникает между стадиями научных исследований и использованием их результатов в практической деятельности.

Как справедливо утверждает А.М. Мухамедьяров, такое свойство малых инновационных предприятий предопределяет их весомую роль

в процессах продуцирования инновационных идей, использования и распространения технологий современных технологических процессов, создания на их базе мощных корпораций и обеспечения, тем самым, основной части новых рабочих мест в экономике¹.

В соответствии с мнением ряда исследователей полноценное удовлетворение потребительских запросов на сегодняшний день в значительной мере можно обеспечить уровнем эффективности функционирования малых предпринимательских структур². Именно они обеспечивают высокие темпы освоения инноваций, мобильность технологических изменений, внедрение изобретений, быстрый рост сферы услуг, острую неценовую и ценовую конкуренцию. Все это ведет, с одной стороны, к уменьшению цен, а с другой — к достижению высокого качества услуг (продукции) для потребителей. Это также дает возможность государству получать значительные средства от налоговых поступлений — все это в итоге и составляет вклад малых инновационных предпринимательских структур в экономику страны.

Повышению инновационной активности малых предприятий способствует: стремление к поиску новшеств, быстрые апробации нововведений и то, что инновационная деятельность — это единственная возможность для большинства предпринимательских структур улучшить свое рыночное положение, создать более конкурентоспособные предприятия³. Из-за высокой ограниченности по всем видам ресурсов малые предпринимательские структуры заинтересованы в ускорении разработки и использовании новых технологий, доведения новых продуктов до стадии промышленного образца, которые передаются затем на коммерческих основах для использования крупным предприятиям.

Зарубежный опыт свидетельствует, что сектор малого предпринимательства в инновационной сфере является первым по масштабности

¹ Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2008. С. 42–44.

² Зюрина О.А. Роль малого инновационного бизнеса в формировании среднего класса // Материалы к конференции «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение» <http://www.econ.msu.ru/departments/politec/science/conferences/ds1430/>; Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. — 2012. — № 4. — С. 35–39; Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): Учебное пособие. — М.: Проспект, 2010. — С. 87–90 и др.

³ Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. — 2012. — № 3. — С. 183–187.

и наиболее динамичным структурным компонентом инновационного потенциала рынков промышленно развитых стран Запада⁴. Можно согласиться, что малое инновационное предпринимательство наиболее мобильно реагирует на изменения во внешней среде и в отечественной экономике. Это происходит, в основном, благодаря фактору малой масштабности, более гибкой организационной структуре и отсутствия бюрократии в управлении. Как свидетельствует мировая практика, инновационное предпринимательство формируется преимущественно за счет малых инновационных предприятий-лидеров рынка, которые участвуют в создании новых секторов, развитии новых производств, улучшении конкурентоспособности и наукоемкости производств, оптимизации формирования новых технологических процессов.

Глобализация экономики, условия открытого рынка и непосредственное вступление России в ВТО влияют на конкурентоспособность, возможности развития исследуемой категории предприятий⁵. Анализ научных публикаций позволил нам сформулировать стратегические альтернативы развития малого инновационного предпринимательства в условиях глобализации и открытого рынка. Спектр альтернатив развития данной сферы бизнеса в данных условиях достаточно узкий⁶. Представляется, что, не теряя свою юридическую самостоятельность, эти предприятия могут выбрать свое направление из следующих пяти стратегических альтернатив:

1) «Стать большим» – один из первых и безальтернативных направлений развития данных предприятий, который был пройден многими компаниями (Microsoft⁷, Ford⁸ и другие). Данная стратегия основана на

⁴ Шабуришвили М. В. Содержание и формы инновационного предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn04/13.shtml>.

⁵ Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 64–69.

⁶ Костров А.В. Как привлечь малые предприятия в инновационную сферу // Инновации. – 2009. – № 10 (132). – С. 7–10; Решетов К.Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 4. – С. 144–147; Савченко О.В., Соников А.А., Шкуратов С.Е. Управление малым инновационным предприятием. – Обнинск: Артифлекс, 2007. – 288 с.; Шаров А.В. Развитие малого и среднего инновационного предпринимательства – необходимое условие модернизации экономики России // Инновации. – 2010. – № 5 (139). – С. 21–27.

⁷ История компании Microsoft [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://teeed.ru/info_microsoft-kompanii.php.

⁸ История марки Ford [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ford.infocar.com.ua/history_ford.html.

классической стратегии «роста». Следует отметить, что сегодня в условиях, когда рынки традиционной и инновационной продукции разделены между большими компаниями, реализация указанной стратегии малыми предприятиями является недостаточно успешной и малоэффективной.

2) «Кооперация с большим бизнесом» – данное направление развития малых предпринимательских структур достаточно эффективно в нынешних условиях, когда малые предприятия, оставаясь юридически независимыми, функционируют в тесных контактах с большими предприятиями и считаются независимыми производственными единицами. Данная стратегия основана на стратегии интегративного (интеграционного) роста ⁹.

3) «Объединения с малыми предприятиями» – этот вариант развития малых инновационных предпринимательских структур предусматривает высокий уровень интеграции предприятий для преодоления общих внешних угроз. Наиболее активно объединения малых инновационных предприятий создаются и функционируют в развитых регионах и территориях, что происходит по принципу «снизу-вверх».

4) «Создание малых инновационных предприятий для получения высоких результатов с высокими рисками». Эта стратегия используется венчурными малыми инновационными предприятиями с временными организационными структурами, занятыми разработками научных идей и превращением их в новые продукты и технологии ¹⁰.

5) «Создание малых инновационных предприятий на основе капитала неформальных инвесторов». Эта стратегия связана с финансированием данных предприятия на этапе создания бизнес-ангелами. К бизнес-ангелам относят неформальных венчурных инвесторов, которые, так же как и венчурные инвесторы, вкладывают средства в рисковый бизнес ¹¹. Но в отличие от венчурных инвесторов, бизнес-ангелы инвестируют в данные предпринимательские структуры свои средства. Это направление финансирования, как и предыдущее, является перспективным. Оно способно повысить интерес к малым инновационным предприятиям.

Анализ стратегических альтернатив развития малых инновационных предпринимательских структур показывает, что в России в совре-

⁹ Ляшко Ф.Е., Приходько В.И., Тютюшкина Г.С. Стратегический менеджмент в авиационной отрасли: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – С. 26.

¹⁰ Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство: франчайзинг: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр. ЕАОИ, 2008. – 272 с.

¹¹ Там же. – С. 87–88.

менных условиях наиболее распространенным вариантом является использование стратегии «Кооперация с большим бизнесом». Учитывая низкое развитие инновационных предприятий, вышеназванный вариант может стать эффективным решением по стимулированию развития инновационных предприятий с помощью большого бизнеса.

Перспективным, но и более рисковым, на наш взгляд, является также использование четвертой и пятой стратегии, связанных с созданием венчурных малых инновационных предприятий и созданием малых инновационных предприятий на основе капитала бизнес-ангелов.

Далее подробнее рассмотрим стратегию «Кооперации с большим бизнесом». В этом случае малые инновационные предпринимательские структуры являются сетевыми звеньями, на которые возложены определенные направления деятельности крупной инновационной предпринимательской структуры (научно-исследовательские разработки конкретной продукции, испытания, внедрение, производство отдельных комплектующих с помощью инновационного оборудования, гарантийное обслуживание потребителей, ремонтные работы и др.).

Анализ ряда научных публикаций по проблематике инновационного развития позволяет нам сделать вывод, что возможности участия малых предпринимательских структур в инновационных процессах в связке с сектором большого предпринимательства зависят от ряда внешних и внутренних факторов¹². Для наглядности сведем их в таблице 1.

Инновации в своем развитии должны пройти через определенные стадии – от появления и разработки идей, через их коммерциализацию – к техническим образцам и до уровня возможности запуска в производство с последующим выходом на рынок. Стадия (этап) коммерциализации и изготовления первых экземпляров достаточно сложно поддается формализации, регулированию, и не может поэтому эффективно реализовываться во внутренней среде крупных предприятий. Как вполне справедливо указывается в литературе сфера малого предпринимательства со своими гибкими, и не такими формальными структурами имеет значительные преимущества на рассматриваемом этапе¹³.

¹² Кошелева Т.Н. Анализ моделей инновационного развития субъекта малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2011. – № 4. – С. 37–41; Beesley M. E. and Hamilton R. T. Small Firm's Seedbed Role and the Concept of Turbulence / The Journal of Industrial Economics. – 1984. – Vol. 33(2). – P. 217–231 и др.

¹³ См. напр.: Савченко О.В., Соников А.А., Шкуратов С.Е. Управление малым инновационным предприятием: Учебное пособие. – Обнинск: Артифлекс, 2007. – С. 5.

Факторы, влияющие на возможность участия малых предпринимательских структур в инновационных процессах с крупным бизнесом

Наименование факторов	Характеристика факторов
<i>Внешние факторы</i>	
Тип и состояние развития экономики	Состояние и тенденции развития экономики, наличие тенденций развития инновационных производств
Государственная политика в сфере малого инновационного предпринимательства	Существующие системы налогообложения, кредитования, инвестирования, государственной поддержки развития малого инновационного предпринимательства, процесса кооперации и интеграции в научно-инновационной сфере
Правовая основа предпринимательской деятельности	Нормативно-правовая база развития, функционирования и государственной поддержки малого инновационного предпринимательства в инновационных процессах
Особенности рынка	Конъюнктуры рынка, региональная концентрация, инфраструктура рынка, инновационная инфраструктура
Развитие отрасли	Возможность кластеризации (количество предпринимательских структур однопрофильной деятельности, уровень специализации, размеры предприятий, конкурентоспособность, финансовое состояние)
<i>Внутренние факторы</i>	
Формы собственности предпринимательских структур	Формы собственности и организационно-правовые формы предприятий; развитие государственно-частного партнерства в сфере научно-инновационной деятельности
Информационное, кадровое, методическое обеспечение	Характеристика (состояние и тенденции развития, условия, уровень подготовки управленческих кадров, опыт управления инновационными процессами)
Особенности предпринимательской структуры	Состояние производства, уровень специализации, финансовые возможности, состояние материально-технического обеспечения, система самоорганизации, инновационный потенциал предпринимательской структуры

Принимая во внимание сложности внедрения инноваций на стадии коммерциализации, большие корпорации (например, Лаборатория Касперского, ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод») заинтересованы в покупках новых идей с помощью патентов или приобретения тех компаний, которые уже смогли реализовать креативные идеи в виде готовых продуктов, и, соответственно, имеют необходимые знания и специалистов для организации и налаживания их производства в массовых масштабах. Перекладывание некоторых процессов при внедрении инноваций на малые предпринимательские структуры дает возможность компаниям-гигантам концентрировать усилия на маркетинге, продажах, экономить время и средства на собственных разработках и исследованиях.

Далее охарактеризуем сильные и слабые стороны малых инновационных предпринимательских структур. Анализ публикаций, касаю-

щихся данного вопроса ¹⁴, позволяет выделить следующие основные их преимущества:

- короткие инновационные циклы;
- персональные и прямые контакты с партнерами;
- высокую скорость и мобильность принятия управленческих решений;
- высокий уровень мотивации труда;
- низкие накладные затраты;
- гибкую реакцию на научно-технические достижения;
- динамичную ориентацию на изменения уровня спроса потребителей;
- отсутствие внутренних бюрократических препятствий в деятельности предприятий данной категории;
- низкий уровень иерархии в менеджменте.

И, соответственно, к основным недостаткам развития отечественных малых инновационных предпринимательских структур можно отнести:

- существенный уровень рисков на предприятиях данной категории;
- слабые возможности при привлечении внешних финансовых ресурсов;
- недостаточно высокий уровень менеджмента;
- незначительные возможности диверсификационных профилей малого инновационного бизнеса;
- низкий уровень специализации рабочих мест и распределения труда;
- слабые возможности для обеспечения удовлетворения спроса в больших масштабах;
- использование персонализированной ответственности за финансовые результаты.

На сегодняшний день предприятиям малого бизнеса достаточно сложно поддерживать ориентацию на инновационное развитие. При этом некоторые предприятия данной категории, начав внедрение и использование инноваций, далее осуществляют свою деятельность

¹⁴ Гамидуллаев Р. Б. SWOT-анализ системы управления малым инновационным предпринимательством в России // ИнВестРегион. – 2012. – № 3. – С. 18–23; Сухова С. М., Жабунин А. Ю. Разработка мероприятий по поддержке инвестиционно-инновационного развития малого бизнеса на основе инструментов SWOT-анализа // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 116–121 и др.

лишь по налаженному технологическому направлению и вообще ничего не меняют в течение длительного времени. Разумеется, инновационный характер таких предпринимательских структур фактически утрачивается.

В соответствии с результатами исследований современных проблем и условий развития малых инновационных предпринимательских структур из общего числа таких предприятий действительно относятся к инновационным предприятиям не более 15%, т.е. лишь они ориентированы на перспективные потребности рынка. Такие предприятия осуществляют научные исследования, занимаются коммерциализацией нововведений и процессами охраны интеллектуальной собственности на разных рынках, тогда как остальные 85% относятся к основной массе предприятий, потерявшей признаки инновационного развития, во всяком случае — как основы своей деятельности.

Как вполне справедливо утверждается в публикациях о развитии малых инновационных предпринимательских структур, одной из наиболее сложных проблем в развитии предприятий данной категории являются их недостаточные финансовые возможности¹⁵. Представляется, что необходимость осуществления постоянных расходов на НИОКР для поддержания инновационной модели развития требует от малых предпринимательских структур формирования такой финансовой политики, которая бы обеспечивала поступление финансовых средств на научно-исследовательские работы, внедрения новой продукции и услуг. Поэтому следует согласиться с мнением Т.Н. Кошелевой о том, что в период кризисных явлений в экономике малым инновационным предпринимательским структурам недостаточно финансовых средств, поступающих из бюджетов разных уровней, а использование финансовой поддержки в форме грантов продемонстрировало свою несостоятельность¹⁶. Можно также отметить, что получение государственной финансовой помощи сопряжено со значительными бюрократическими сложностями и необходимостью дополнительных затрат на оформление большого перечня документации. Поскольку у малых предпринимательских структур имеется дефицит финансовых средств и незначителен персонал, воз-

¹⁵ Ханларзаде С.М. Поддержка инновационных форм малого бизнеса // Креативная экономика. — 2011. — № 8 (56). — С. 93–96; Савченко О.В., Соников А.А., Шкуратов С.Е. Управление малым инновационным предприятием ... — С. 16–25 и др.

¹⁶ Кошелева Т.Н. Финансирование деятельности малого предпринимательства в процессе его стратегического развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/38.html>.

никает необходимость поиска новых финансовых механизмов для развития данной категории субъектов предпринимательства.

Как было указано выше, еще двумя из числа наиболее перспективных стратегий развития являются стратегии создания венчурных малых инновационных предприятий и малых инновационных предприятий на основе капитала бизнес-ангелов. Как свидетельствуют исследования, цели и роль венчурных инвесторов и бизнес-ангелов достаточно схожи, хотя создание малого инновационных предприятий на основе капитала бизнес-ангелов имеет определенные преимущества. Исследование научных подходов и материалов функционирования бизнес-ангелов дает возможность обозначить перечень преимуществ создания малых инновационных предпринимательских структур на такой основе ¹⁷:

1) привлечение инвестиций на начальных этапах жизненных циклов инновационных проектов при наличии существенных инвестиционных рисков (при этом инвесторы практически не заинтересованы в залогах, поручительствах и других гарантиях платежеспособности предпринимателей);

2) возможные объемы инвестиций бизнес-ангелов обычно на порядок выше объемов финансирования венчурных фондов;

3) часть неформальных инвесторов в капитале компаний имеет не более одного или двух миноритарных пакетов, что дает предпринимателям достаточную свободу для принятия решений относительно управления инновационной деятельностью;

4) менее формальные подходы при принятии решений относительно осуществления финансирования проектов по сравнению с другими инвесторами (основным критерием принятия решения является уверенность бизнес-ангела в возможности предпринимателей реализовать проекты);

5) вложения бизнес-ангелов повышают привлекательность предприятия для привлечения других источников финансирования (имидж инвестора способствует получению кредитных гарантий в случае возникновения необходимости привлечения дополнительных финансовых ресурсов);

6) кроме фактического финансирования и контроля деятельности, предприятие-реципиент обеспечивается сотрудничеством с опыт-

¹⁷ Кошелева Т.Н. Финансирование деятельности малого предпринимательства в процессе его стратегического развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/38.html>; Савченко О.В., Соников А.А., Шкуратов С.Е. Управление малым инновационным предприятием. ... – С. 25–26, 88.

ным управленцем, ведь около 80 % бизнес-ангелов активно участвуют в управлении профинансированными компаниями (подавляющее большинство бизнес-ангелов — это успешные предприниматели с большим опытом ведения бизнеса).

Отметим, что в данных официальной государственной статистики нет информации относительно точного количества бизнес-ангелов, функционирующих в России. Данные частных ассоциаций бизнес-ангелов разнятся. По данным Национальной ассоциации бизнес-ангелов¹⁸, по состоянию на 2013–2014 гг. в России при 97 тыс. миллионеров функционировало всего 3 тыс. бизнес-ангелов, которые составили 3,09% от их количества. В соответствии с данными Санкт-Петербургской организации бизнес-ангелов¹⁹, на 2013–2014 гг. в России функционировало 10 тыс. бизнес-ангелов, что составляет около 10,03% от общего количества миллионеров.

Анализ развития малого инновационного предпринимательства в России дает нам возможность сделать определенные обобщения относительно состояния и тенденций его развития:

- количество инновационных предприятий в сфере деятельности малого бизнеса незначительно;
- число малых инновационных предпринимательских структур растет;
- наиболее распространенным вариантом развития малого инновационного предпринимательства является стратегия «Кооперации с большим бизнесом»;
- наблюдается тенденция к изменению формы инвестирования малых инновационных предпринимательских структур. В ходе развития сектора инновационной предпринимательской деятельности появляются новые негосударственные направления его финансирования, например, с помощью венчурных фондов или с помощью бизнес-ангелов.

Используемые источники

1. Гамидуллаев Р. Б. SWOT-анализ системы управления малым инновационным предпринимательством в России // ИнВестРегион. — 2012. — № 3. — С. 18–23.
2. Костров А. В. Как привлечь малые предприятия в инновационную сферу // Инновации. — 2009. — № 10 (132). — С. 7–10.

¹⁸ Национальная ассоциация бизнес-ангелов [Электронный ресурс]. Режим доступа. <http://www.rusangels.ru>.

¹⁹ Некоммерческое партнерство «Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов» [Электронный ресурс]. Режим доступа. <http://soba.spb.ru>.

3. Кошелева Т.Н. Анализ моделей инновационного развития субъекта малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2011. – № 4. – С. 37–41.
4. Ляшко Ф.Е., Приходько В.И., Тютюшкина Г.С. Стратегический менеджмент в авиастроении: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – С. 26.
5. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 42–44.
6. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал». – 2012. – № 3. – С. 183–187.
7. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2012. – № 4. – С. 35–39.
8. Решетов К.Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 4. – С. 144–147.
9. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 64–69.
10. Савченко О.В., Соников А.А., Шкуратов С.Е. Управление малым инновационным предприятием. – Обнинск: Арטיפекс, 2007. – 288 с.
11. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие. – М.: Проспект, 2010. – С. 87–90.
12. Сухова С. М., Жабунин А. Ю. Разработка мероприятий по поддержке инвестиционно-инновационного развития малого бизнеса на основе инструментов SWOT-анализа // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 116–121.
13. Ханларзаде С.М. Поддержка инновационных форм малого бизнеса // Креативная экономика. – 2011. – № 8 (56). – С. 93–96.
14. Шаров А.В. Развитие малого и среднего инновационного предпринимательства – необходимое условие модернизации экономики России // Инновации. – 2010. – № 5 (139). – С. 21–27.
15. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство: франчайзинг: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр. ЕАОИ, 2008. – 272 с.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бойко О. В.

аспирант,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

e-mail: Boyko.reu@mail.ru

Пути повышения эффективности планирования бюджета ФСС в части доли затрат на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний

В статье приводится методика определения страховых тарифов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на основе индивидуального уровня профессионального риска страхователя. Также автор приводит обоснование применения индивидуальных повышающих и понижающих коэффициентов к базовому тарифу.

Ключевые слова: *социальное страхование, несчастные случаи на производстве, профессиональные заболевания, страховой тариф, уровень профессионального риска.*

Boyko O. V.

postgraduate student of the Insurance department,

Plechanov Russian University of Economics

e-mail: Boyko.reu@mail.ru

The ways of the Social Insurance Fund budget planning improvement regarding the share of social insurance from labor accidents and occupational diseases

The article describes the technique of insurance tariff's definition for obligatory social insurance from occupational accidents and occupational diseases on the basis of individual level of the insurer's professional risk. Also the author lead justification of raising and lowering individual coefficients application to a basic tariff.

Keywords: *social insurance, labor accidents, occupational diseases, insurance tariff rate, professional risk level.*

В практике социальной защиты трудящихся исторически сложился круг страховых случаев страхования утраты заработка, включающий в себя утрату заработка по причине несчастных случаев на производстве,

профессиональных заболеваний и досрочной утраты профессиональной трудоспособности.

Как видно из приведенных в Таблице 1 данных, доля расходов на выплаты по статьям, относящимся к ФЗ от 24 июля 1998 года № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», в расходах общего бюджета Фонда Социального Страхования неуклонно растет. Данная ситуация является, в первую очередь, следствием некачественного планирования потребностей бюджета ФСС и, в частности, обязательств по социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, что в свою очередь, говорит о недостатках существующей методики оценки страховых тарифов по данному виду социального страхования.

В соответствии с Федеральным законом от 03.12.2012 г. № 228-ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» страховые взносы по данному виду социального страхования уплачиваются страхователем в порядке и по тарифам, которые установлены Федеральным законом от 22.12.2015 г. № 179-ФЗ.

Размер страхового тарифа непосредственно связан с классом профессионального риска, определяемого на основе интегрального показателя профессионального риска, зависящего от величины соотношения суммы расходов на обеспечение по страхованию к сумме начисленных страховых взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний по виду экономической деятельности. Классификация видов экономической деятельности утверждена Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 25.12.2012 г. № 625н.

Нетрудно заметить, что, согласно указанным документам, определение базовых ставок страховых тарифов на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний сегодня осуществляется на основе разработки поведенческих апостериорных моделей вида:

$$X \longrightarrow O \longrightarrow Y$$

Система принятия решений в подобных моделях основана на статистических данных, пропущенных через финансово-математический аппарат. Соответственно, процесс принятия решения неуправляем и результат носит случайный характер, что негативно сказывается на

Доходы и расходы бюджета Фонда Социального Страхования РФ, млрд. руб.

Показатель	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Доходы бюджета Фонда социального страхования, всего	218,9	295,4	360,5	440,1	463,78	558,6	285,9	243,7
Расходы бюджета Фонда социального страхования, всего	208,2	303,1	379,4	448,5	491,20	497,6	186,3	206,4
Расходы на выплаты по ФЗ от 24 июля 1998 года № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»	32,3	34,6	38,97	41,7	49,0	53,7	39,0	62,3
Доля расходов на выплаты по статьям ФЗ 125 в Расходах бюджета ФСС, %	16%	11%	10%	9%	10%	11%	21%	30%

Источник: составлено автором по данным [7]–[10].

общем отношении работодателя к практике страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний (НС и ПЗ), провоцирует безответственность и халатность в вопросах техники безопасности и защиты труда.

Согласно «Правилам отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска» [1] установлено 32 класса профессионального риска, в соответствии с которыми страховые тарифы по отчислениям варьируются от 0.2 до 8.5% от начисленной оплаты труда по всем основаниям. Тарифная сетка представляет собой жестко фиксированную зависимость уровня отчислений от класса профессионального риска. Единственным путем оптимизации уровня отчислений для работодателя является изменение класса опасности производства путем смены кода ОКВД, что ведет к росту мошеннических операций и, как следствие, снижению количества отчислений.

Классификация видов экономической деятельности осуществляется Министерством здравоохранения и социального развития исходя из величины интегрального показателя профессионального риска, сложившейся по видам экономической деятельности страхователей. Основными из них являются общая сумма расходов на обеспечение по страхованию по данному виду экономической деятельности и налоговая база [2]. Модель, построенная на основании этих статистических данных, является поведенческой и, как следствие, слабопрогнозируемой.

При отклонении количества смертельных случаев на производстве от средней расчетной нормы по отрасли [3], к базовому тарифу может быть применена скидка либо надбавка¹. Размер устанавливаемой скидки/надбавки зависит, опять же, от трех апостериорных (статистических) и всего двух феноменологических (априорных) параметров.

К числу апостериорных параметров относятся сумма обеспечения по страхованию в связи с произошедшими у страхователя страховыми случаями (соотношение с начисленными взносами), количество страховых случаев на тысячу работающих и количество дней временной нетрудоспособности на один страховой случай.

Априорными параметрами выступают число аттестованных по условиям труда рабочих мест у страхователя отнесенное к числу мест, подлежащих аттестации по классу профессионального риска и число работников, прошедших обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры отнесенное к числу работников, подлежа-

¹ Прим. Автора: Но не более 40% от начисленных взносов по классу профессионального риска.

щих данным видам медицинского осмотра по классу профессионального риска.

Таким образом, на пять статистических параметров приходится только два регулируемых параметра. То есть объективная взаимосвязь качества условий труда и отчислений в фонд соцстраха РФ составляет не более 28%. Все это приводит к тому, что страхователям не выгодно улучшать условия труда и тем самым снижать количество несчастных случаев и профессиональных заболеваний. При этом сама система страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний зависит от случайных величин и, как следствие, неустойчива.

Выходом из сложившейся ситуации может служить усиление данной зависимости путем увеличения количества регулируемых (априорных) параметров в системе начисления тарифов по социальному страхованию. Среди параметров, рассматриваемого вида могут быть предложены следующие: численность занятых на производствах с вредными или опасными условиями труда, численность получателей страхового обеспечения, объем вновь принятых малоквалифицированных кадров.

Разумным выходом из сложившейся ситуации является привлечение к процессу моделирования страхового тарифа на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний методов эконометрического анализа. В основе разрабатываемой методологии должна быть заложена базовая идея создания регулируемого баланса рассматриваемой системы на основе достаточности доходов.

Использование методов финансового и эконометрического анализа на базе накопленных с начала девяностых годов прошлого века статистических данных о структуре и доходной и расходной частях бюджета Фонда Социального Страхования позволяет говорить о возможности разработки феноменологической априорной модели, основанной на влиянии конкретных факторов вида:

$$Y = F(X).$$

В предлагаемой методике определение страховых тарифов ведется на основе оценки уровня профессионального риска по видам деятельности с использованием апостериорной статистики страховых случаев. При этом индивидуальный уровень профессионального риска страхователя уточняется на основе априорных методов оценки основных факторов, способствующих возникновению и развитию рисков. К корректировке страховых тарифов по видам экономической деятельности для конкретных страхователей рекомендовано применение системы «бонус- малус».

Основу системы составляет полный отказ от жестко фиксированных тарифов страхования, привязанных непосредственно к единой утвержденной градации классов опасности. Скидки и надбавки к страховым тарифам устанавливаются ФСС на текущий календарный год исходя из основных показателей по индивидуальным для каждого страхователя итогам данного вида обязательного страхования за 3 (три) предшествующих календарных года.

$$t_{\text{инд}} = \frac{1}{\Phi} (M[t_{\text{ср}}] + t_{\text{ср рис}}) \times w_1 \times w_2 \times w_3; \quad (1)$$

$$M[t_{\text{ср}}] = [(n_{\text{нс}} - n_{\text{нс смер}}) \times v_{\text{не смер}} + k_{\text{един}} \times (n_{\text{нс}} - n_{\text{нс смер}}) \times v_{\text{един}} + n_{\text{нс смер}} \times v_{\text{смер}} + n_{\text{заб}} \times v_{\text{заб}}] + V_{\text{смерт}} + V_{\text{увеч}} + V_{\text{проф}} + P_{\text{вд}} + P_{\text{пм}}; \quad (2)$$

$$t_{\text{ср рис}} = k(\gamma, m) \times \{ \sqrt{[s(n_{\text{нс}})]^2 + [\sigma(n_{\text{нс смер}})]^2} \times (v_{\text{не смер}} + k_{\text{един}} \times v_{\text{един}}) + \sigma(n_{\text{нс смер}}) \times v_{\text{смер}} + \sigma(n_{\text{заб}}) \times v_{\text{заб}} \}^2. \quad (3)$$

² где: $M[t_{\text{ср}}]$ — основная часть базовой ставки страхового тарифа, соответствующая математическому ожиданию страховых выплат по всем основаниям (расходных обязательств ФСС) и собственным расходам ФСС;

$t_{\text{ср рис}}$ — рискованная часть базовой ставки страхового тарифа, учитывающая возможность случайного отклонения страховых выплат в большую сторону относительно их математического ожидания;

$n_{\text{нс}}$ — математическое ожидание общего числа несчастных случаев на производстве на прогнозируемый год;

$n_{\text{нс смер}}$ — математическое ожидание числа несчастных случаев на производстве со смертельным исходом на прогнозируемый год;

$k_{\text{един}}$ — коэффициент, учитывающий долю пострадавших от несчастных случаев, которым назначены единовременные выплаты в соответствии со степенью утраты профессиональной трудоспособности;

$v_{\text{един}}$ — средние единовременные выплаты в соответствии со степенью утраты пострадавшим профессиональной трудоспособности на один страховой случай в прогнозируемом году

$n_{\text{заб}}$ — математическое ожидание числа профессиональных заболеваний (отравлений) на прогнозируемый год;

$v_{\text{не смер}}$ — средняя выплата по всем основаниям на один несчастный случай на производстве без смертельного исхода;

$v_{\text{смер}}$ — средняя выплата по всем основаниям на один несчастный случай на производстве со смертельным исходом;

$v_{\text{заб}}$ — средняя выплата по всем основаниям на один случай профессионального заболевания (отравления);

$V_{\text{смерт}}$, $V_{\text{увеч}}$, $V_{\text{проф}}$ — прогнозируемые суммарные продолжающиеся регулярные выплаты в связи со смертью кормильца по страховым случаям, в связи трудовым увечьем по страховым случаям и выплаты застрахованным в связи с профессиональным заболеванием по страховым случаям, произошедшим в предшествующий период;

В целях усиления экономической мотивации страхователей к улучшению условий труда и снижению травматизма и профессиональных заболеваний предлагается увеличить предельный размер скидок и надбавок w_1 до 60% страхового тарифа, установленного согласно постановлению Правительства РФ № 652 [4]. При этом дополнительную часть (свыше 40% тарифа) рекомендуется оставлять у страхователя в целях улучшения условий и совершенствования безопасности труда.

Для учета влияния доли работников, занятых в определенных классах труда и продолжительности такой занятости, на индивидуальный уровень профессионального риска предлагается ввести дополнительный повышающий коэффициент к надбавкам. Учитывая, что наибольший уровень НС и ПЗ приходится на виды экономической деятельности с наибольшей долей работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, соответствующих 3 и 4 классам [5,6], целесообразно ввести повышающий коэффициент, пропорциональный доле работников, занятых в указанных условиях труда и продолжительности экспозиции ³:

$$w_2 = 1 + \frac{N_3}{N} \times \frac{\partial T_3}{100} + \frac{N_4}{N} \times \frac{\partial T_4}{100} . \quad (4)$$

Кроме того, связи с отмеченными в последние годы тенденциями увеличения в России трудовой миграции с высоким уровнем малоквалифицированных работников целесообразно учитывать фактор текучести кадров при оценке индивидуального уровня профессионального риска. Для этого предлагается ввести в расчет надбавки дополнитель-

$P_{\text{вл}}$ – собственные расходы ФСС на ведение дел;

$k(\gamma, m-1-g)$ – коэффициент, учитывающий относительную величину доверительного интервала изменений случайных значений числа страховых случаев в зависимости от заданного значения доверительной вероятности g и продолжительности статистических наблюдений m , лет;

g – количество вычисляемых параметров случайных величин $n_{\text{нс}}$, $n_{\text{нс смер}}$, $n_{\text{заб}}$;

$\sigma(n_{\text{нс}})$, $\sigma(n_{\text{нс смер}})$, $\sigma(n_{\text{заб}})$ – средние квадратические отклонения количества несчастных случаев, несчастных случаев со смертельным исходом и профессиональных заболеваний от прогнозных значений.

³ где: N_3 , N_4 – численность работников страхователя, занятых в условиях труда по классам 3 и 4, определяемая из Приложения № 6 «Сводная ведомость результатов аттестации рабочих мест по условиям труда» к Порядку аттестации рабочих мест по условиям труда [26];

N – среднегодовая численность работников страхователя за предшествующие 3 календарных года по фонду оплаты труда, облагаемого страховыми взносами;

∂T_3 , ∂T_4 – относительная (в процентах) продолжительность занятости работников страхователя в условиях труда по классам 3 и 4, определяемая из Приложения № 2 «Карта аттестации рабочего места по условиям труда» к Порядку аттестации рабочих мест по условиям труда.

ный повышающий коэффициент w_3 , принимаемый в зависимости доли $\partial N_{\text{нов}}$ вновь принятых работников⁴. Так, при доле вновь принятых работников $0 < \partial N_{\text{нов}} \leq 0,05$, размер тарифа остается неизменным ($w_3 = 1$), а при доле вновь принятых работников более 20% ($\partial N_{\text{нов}} > 0,2$) тариф повышается на 5% ($w_3 = 1,05$).

Преимуществом предложенной методики расчета индивидуально-го страхового тарифа на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний является высокая управляемость вследствие максимизации количества «ручных» регулировок, служащих повышению заинтересованности работодателя в снижении травматизма на предприятии, улучшению условий труда и, как следствие, снижению налоговой нагрузки в части социальных отчислений.

Стоит также отметить, что, в целях усиления контроля уровня производственного травматизма, в расчетную модель необходимо ввести еще ряд априорных параметров. Среди них можно указать процент населения региона, занятого на вредных производствах, средняя заработная плата по секторам экономики, уровень автоматизации производства, а также численность занятых на производствах с вредными или опасными условиями труда.

Используемые источники

1. Правила отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска: утв. постановлением Правительства РФ «Об утверждении Правил отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска» от 01.12.2005 № 713 в редакции постановления Правительства РФ 31.12.2010 № 1231 [Эл. ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант+».
2. Постановление Правительства РФ № 524 от 30 мая 2012 г. «Об утверждении Правил установления страхователям скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [Эл. ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант+».
3. Приказ Министерства труда и Социальной защиты РФ №39н от 1 августа 2012 г. Об утверждении методики расчета скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев

⁴ Значение доли $\partial N_{\text{нов}}$ вычисляется по данным раздела 1 «Численность, начисленная заработная плата работников и отработанное время» и раздела 2 «Движение работников» Сведений о численности, заработной плате и движении работников Федерального статистического наблюдения, утвержденных приказом Федеральной службы государственной статистики от 19.08.2011 № 367 (в ред. 25.08.2011 № 373).

- на производстве и профессиональных заболеваний. [Эл. ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант+».
4. Правила установления страхователям скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: утв. постановлением Правительства РФ «Об утверждении правил установления страхователям скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 06.09.2001 № 652 в редакции постановления Правительства от 17.12.2010 № 1045) [Эл. ресурс] / Электронная база нормативных документов «Консультант+».
 5. Каминский К. П. Профессиональные риски в системе ОСС [Текст] // Охрана труда и техника безопасности на промышленных предприятиях. – 2011. – № 7. – С. 3–6.
 6. Российский статистический ежегодник. – 2011: Стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2011. – 795 с.
 7. <http://fss.ru>, официальный сайт Фонда Социального Страхования РФ, дата посещения 06.12.2014 г.
 8. <http://gks.ru>, официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ, дата посещения 01.12.2014 г.
 9. <http://info.minfin.ru>, официальный сайт Министерства финансов РФ, дата посещения 03.12.2014 г.
 10. <http://www.kremlin.ru>, официальный сайт Администрации Президента РФ, дата посещения 01.12.2014 г.

Вишневская Н. Г.

*кандидат экономических наук,
научный сотрудник Лаборатории исследования
социально-экономических проблем регионов,
Башкирский государственный университет
e-mail: vng36@yandex.ru*

Проблемы адаптации молодежи на региональном рынке труда

В статье рассматриваются особенности адаптации молодежи на региональном рынке труда (на примере Республики Башкортостан). Важная роль в этом вопросе отводится государственной службе занятости населения. Автором рассмотрены основные направления по содействию адаптации молодежи на региональном рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда, молодежь, адаптация, регион, безработица, занятость.

Vishnevskaya N. G.

*PhD (Economics), scientific associate of the Laboratory of the research
of regional social-economic problems of Bashkir state university*

Problems of youth adjustment in the regional labor market

The article examines characteristics of youth adjustment in the regional labor market (by the example of Republic of Bashkortostan). State employment agency plays an important role in that process. The author considers the key methods of encouraging youth adjustment in the regional labor market.

Keywords: labor market, youth, adaptation, region, unemployment, employment.

Проблема молодежной безработицы permanently актуальна в современных условиях. Молодежь — одна из наиболее многочисленных групп на рынке труда, поэтому изучение проблем занятости молодежи, разработка мер по ее трудовой адаптации несомненно актуальны.

Молодежный сегмент рынка труда в 2013 году составил 30556 тыс. человек, что соответствует 21,3 % от общей численности населения Российской Федерации¹. Положение же молодежи на рынке труда остается напряженным. Молодежь до 25 лет среди безработных на 1 октября 2014 года составляла 24,5%, в том числе в возрасте 15–19 лет — 4,1%, 20–24 лет — 20,5%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15–19 лет (29,7%) и 20–24 лет (12,2%). По сравне-

¹ Демографический ежегодник России. 2013: Стат. сб. / Росстат. — М., 2013. — 543 с.

нию с октябрём 2013 г. уровень безработицы в возрасте 15–19 лет увеличился на 10 процентных пунктов, в возрасте 20–24 лет – на 0,4 процентного пункта ².

В этих условиях необходимо принятие действенных мер, направленных на сокращение молодежной безработицы. Одним из таких направлений является содействие адаптации молодежи к рынку труда, реализуемое государственной службой занятости населения [2].

Формирование групп для занятий по программе социальной адаптации осуществляется по принципу адресности. В приоритетном порядке услуга предоставляется безработным гражданам, испытывающим трудности в самостоятельном поиске работы, к которым в том числе относится молодежь.

Программы социальной адаптации являются средством социально-трудоустройственной адаптации безработных граждан с длительным перерывом в работе или отсутствием профессионального опыта, а также оптимизации познавательной активности и учебной мотивации граждан, направленных службой занятости на профессиональное обучение.

За 9 месяцев 2014 года в органы службы занятости Республики Башкортостан обратилось в поисках работы 71,8 тыс. человек, из них 51,3 % – молодежь в возрасте от 16 до 29 лет. В числе 34,4 тыс. официально зарегистрированных на 1 октября 2014 г. безработных – молодежь составляет 19,7% ³.

При содействии службы занятости за 9 месяцев 2014 г. было трудоустроено 74% ищущих работу молодых людей. Из числа обратившихся выпускников учреждений профессионального образования – каждый третий.

Основной задачей проведения семинаров и тренингов в рамках оказания услуги является развитие навыков поиска работы, а также подготовка к собеседованию с работодателем и трудовой деятельности в коллективе, вследствие чего большинством получателей являются молодые люди в возрасте от 16 до 29 лет, не обладающие указанными навыками в силу возраста, а также граждане, стремящиеся возобновить трудовую деятельность после длительного перерыва, то есть утратившие их в период безработицы, таковых – 12,2%.

² Занятость и безработица в Российской Федерации в октябре 2014 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости) // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/241.htm.

³ Ситуация на рынке труда и деятельность органов службы занятости Республики Башкортостан в январе-сентябре 2014 года // Информационный портал службы занятости населения Минтруда РБ. -URL: <http://www.bashzan.ru/posts/24883>.

В числе получивших услуги по социальной адаптации за 9 месяцев 2014 года молодежь в возрасте от 16 до 29 лет составила 1290 человек, что составляет 28,5% от всех получивших данную услугу.

В работе специалистов центров занятости используются групповые формы работы по программам социальной адаптации: «Клуб ищущих работу», «Новый старт», «Искусство трудоустройства», «Путь к успеху» и индивидуальная форма работы – «Мастерская по поиску работы».

В целях обеспечения доступности государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда к предоставлению государственной услуги в сельских районах привлекаются квалифицированные специалисты сторонних организаций.

В целях информирования граждан о предоставлении государственной услуги издан буклет-памятка «О предоставлении государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда» и серия буклетов из цикла «Ищу работу».

Большинство выпускников социально-психологически не подготовлены к жестким условиям конкуренции. Как показывает практика, в решении проблем их адаптации на рынке труда одних усилий службы занятости недостаточно. В этой ситуации возрастает роль учреждений профессионального образования, работодателей и всех государственных структур, заинтересованных в формировании социально адаптированной личности.

За последние годы значительно вырос образовательный уровень безработных граждан. Доля безработных с высшим и средним профессиональным образованием составляет около 50%. Вместе с тем рынок труда республики демонстрирует устойчивую тенденцию повышения спроса экономики на рабочие кадры. Более 80% всех вакансий ориентированы на рабочих промышленного и строительного секторов экономики и только 20% вакансий – для специалистов [1].

Из специальностей, полученных выпускниками учреждений среднего и высшего профессионального образования, наименее востребованы на рынке труда гуманитарно-социальные, специальности экономики и управления [3].

Дефицит молодых квалифицированных кадров становится для ряда предприятий большой проблемой. Повышенным спросом пользуются рабочие, выполняющие комплекс взаимосвязанных работ. Современному производству нужны традиционные специальности. Между тем значительная часть молодежи стремится получить высшее образование, делая выбор в пользу не индустриальных, а рыночных профессий (экономист,

юрист, психолог и другие профили), считая их самыми востребованными и высоко оплачиваемыми специальностями. Сегодня юристов и экономистов готовит практически каждый вуз по дневной и заочной формам обучения. Однако, если раньше юриста или экономиста работодатели брали на работу прямо со студенческой скамьи, то сегодня при приеме на работу от них требуют опыт и массу дополнительных знаний. Получается парадокс — востребованы специалисты, но не выпускники вузов. Для решения этой проблемы в республике реализуется программа «Право на старт», предусматривающая приобретение опыта и подбор рабочего места еще во время учебы на старших курсах. Однако пока плата за обучение не будет предусматривать приоритетность специальности, дисбаланс спроса и предложения на рынке труда будет возрастать. В ведущих вузах республики плата за обучение юридическим и экономическим специальностям в 1,5–2 раза ниже, чем техническим.

В целях обеспечения эффективного регулирования рынка труда и рынка образовательных услуг в республике проводится работа по созданию системы прогнозирования потребности в профессиональных кадрах, включающей систему мониторинга соответствия структуры и объемов подготовки по программам профессионального образования прогнозу потребности экономики в профессиональных кадрах.

Даже в случае соответствия спроса и предложения рабочей силы по конкретным профессиям на рынке труда редко происходит полное совпадение требований работодателей к работникам и работников к работодателям. Найти полностью подготовленного, адаптированного к условиям данного рабочего места работника представляет трудность и тогда, когда соискателем работы являются люди, имеющие опыт и стаж трудовой деятельности. Эти трудности многократно возрастают у молодежи.

В целях ее трудовой адаптации реализуется программа стажировки выпускников учреждений профессионального образования, в которой приняли участие более 9 тыс. молодых специалистов. В течение 6-месячной стажировки выпускника центр занятости компенсирует работодателю затраты на оплату его труда в размере минимальной заработной платы. За время стажировки работодатель имеет возможность принять решение о дальнейшей работе молодого специалиста в организации, а выпускник приобретает необходимый опыт, адаптируется в коллективе. Однако, несмотря на очевидные результаты данной программы, нередки случаи, когда работодатели, воспользовавшись трудом выпускника и финансовой помощью государства на его оплату, не

имея претензий к качеству работы, при этом не пытаются трудоустроить его на постоянное рабочее место. Завышены требования и самих выпускников, как правило, их не устраивает заработная плата.

Наиболее востребованными профессиями у молодежи остаются «пользователь ПЭВМ» со знанием программ: «1С:Бухгалтерия», «1С:Торговля и склад», «1С:Предприятие» и др., «бухгалтер», «менеджер», «художник компьютерной графики», «водитель автомобиля» «электрогазосварщик» и другие.

Наличие у высших учреждений профессионального образования системы базовых предприятий существенно повысило бы трудоустройство выпускников, их адаптацию и закрепляемость на производстве.

Для достижения наиболее полной и эффективной занятости молодых граждан, организации мероприятий по содействию занятости молодежи и консолидации деятельности всех заинтересованных в данной сфере деятельности сторон в республике на базе Центра занятости города Уфы организована Молодежная биржа труда [4]. Основная миссия данной государственной структуры – оказание всесторонней помощи молодежи в профессиональной ориентации, развитию навыков поиска работы, адаптации к современным реалиям рынка труда. Очевидно, что Молодежная биржа труда является неотъемлемой частью системы содействия занятости молодежи на региональном рынке труда.

Используемые источники

1. Вишневская Н.Г. Региональный рынок труда молодежи: типология и механизм регулирования // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 9. – С. 15–23.
2. Вишневская Н.Г. Региональный рынок труда в системе социально-трудовых отношений // Вопросы структуризации экономики.– 2010. – № 2. – С. 153–157.
3. Назарова У.А. Региональный рынок труда: проблемы гармонизации социально-трудовых отношений // Экономика и управление: научно-практический журнал. –2011. – № 3. – С. 35–42.
4. Шкильдина А.Л. Роль молодежной биржи труда в трудоустройстве выпускников вузов / А.Л. Шкильдина, Н.Г. Вишневская // Гуманитарные научные исследования. – Январь 2014. – № 1. – URL: <http://human.snauka.ru/2014/01/5545>.

Власов А. В.

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

Паньшин А. И.

*кандидат социологических наук, доцент кафедры «Сервис и туризм»,
Московский государственный университет путей сообщения
e-mail: panschin@yandex.ru*

Конституционно-правовые гарантии реализации права граждан на жилище в Российской Федерации

В статье рассматриваются проблемы реализации конституционно-правовые гарантии реализации права граждан на жилище в Российской Федерации в условиях турбулентности экономики.

Право на жилище является первоочередным и входит в состав конституционно-правового статуса российского гражданина. Иными словами данная статья гарантирует обязанность государства и органов местного самоуправления в содействии с приобретением жилья, с расширением государственного и муниципального жилищных фондов, содействием развитию частного фонда и т.п.

Ключевые слова: конституция, жилище, право граждан, ипотечное кредитование, банк, рефинансирование кредитов, жилищная политика.

Vlasov A. V.

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

Panshin A. I.

*Ph. D (Sociology),
associate Professor of «Service and Tourism»,
Moscow State University of Railway Engineering*

Constitutional and legal guarantees of citizens' rights to housing in the Russian Federation

This article discusses with problems of implementation of constitutional and legal guarantees of citizens' rights to housing in the Russian Federation in the turbulence of the economy.

The right to housing is a priority and is part of the constitutional and legal status of a Russian citizen. In other words, this article guarantees the responsibility of state and local governments

in collaboration with the acquisition of property, the expansion of the state and municipal housing and assistance for the development of a private foundation, etc.

Keywords: *Constitution, housing, civil rights, mortgages, bank loans refinancing, housing policy.*

Важнейшее достоинство Конституции Российской Федерации заключается в том, что основные характеристики данного документа направлены на защиту прав и свобод человека и гражданина, а также способы их защиты.

Сегодня «Россия поднялась до самого прогрессивного начала в отношении к личности — признания ее приоритета в государстве». Это означает, что права и свободы человека и гражданина определяют смысл, содержание и применение законов (ст. 18 Конституции Российской Федерации), а также «...основные цели, стратегические и текущие задачи внутренней и внешней политики государства»¹.

Право на жилище носит многоаспектный и базовый характер и может быть сведено к нескольким основным юридическим возможностям которые вытекают из содержания ст. 40 Конституции Российской Федерации:

- возможность стабильного пользования занимаемым жилым помещением в домах государственного, муниципального и других жилищных фондов;
- возможность улучшения своих жилищных условий, получения другого жилого помещения разными способами: малоимущими лицами — путем получения жилья бесплатно или за доступную плату из государственного, муниципального или иного жилищного фонда в соответствии с установленными нормами; другими лицами — путем строительства или приобретения жилых помещений за счет собственных денежных средств с привлечением денежных субсидий государства и кредитов банка;
- возможность использования жилого помещения не только для проживания гражданина — собственника этого помещения и членов его семьи, но и путем передачи жилого помещения для проживания другим гражданам на основании договора (коммерческого найма и др.);

¹ См.: Концепция национальной безопасности Российской Федерации (Утв. Указом Президента Российской Федерации от 12.12.1997 г. № 1300 в ред. Указа от 10.01.2000 г. № 24) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1997. № 52. Ст. 5909; 2000. № 2. Ст. 170.

- обеспечение для жителей жилых домов (жилых помещений) здоровой среды обитания, жилой среды, достойной цивилизованного человека;
- недопустимость произвольного лишения граждан права на жилище.

Этот запрет, в частности, призван сдерживать многочисленные случаи сноса жилых домов, принадлежащих гражданам на праве собственности, под предлогом (нередко недостаточно обоснованным) необходимости использования земельного участка, на котором находится дом, для государственных и общественных нужд.

С конституционным правом на жилище тесно и непосредственно связаны и такие нормы Конституции Российской Федерации, которые предусматривают неприкосновенность жилища и защиту от проникновения в него других лиц помимо воли проживающих в нем (ст. 25), неприкосновенность частной жизни (ст. 23), право на судебную защиту (ст. 46) и др.

Обобщая мнения различных ученых правоведов на проблему права на жилище в законодательстве Российской Федерации, по нашему мнению содержание конституционного права на жилище может быть представлено в виде совокупности следующих элементов:

- правомочие на комплекс правовых, организационных, материальных и иных условий и средств, способствующих осуществлению права на жилище, то есть приобретению постоянного жилища;
- запрет на произвольное лишение жилища.

Обе эти возможности вытекают из ст. 40 Конституции Российской Федерации и составляют первичное, «конституционное» содержание права на жилище. Возможна, конечно, и дальнейшая конкретизация, с учетом принятых в жилищной сфере нормативных правовых актов, прежде всего, Жилищного кодекса Российской Федерации. Так, второе из обозначенных правомочий может быть, в свою очередь, представлено в виде запретов на выселение из жилища и ограничение в праве пользования жилищем, в том числе в праве получения коммунальных услуг, не иначе как по основаниям и в порядке, которые предусмотрены Жилищным кодексом Российской Федерации, другими федеральными законами.

Основной задачей развития системы ипотечного жилищного кредитования является привлечение финансовых средств (а это можно сделать только на рыночных принципах) в сферу жилищного кредитования и предоставление долгосрочных кредитов гражданам на доступных для них условиях.

Ипотека — это долгосрочная ссуда, выдаваемая под залог недвижимости, если залог, служащий основанием этой ссуды, не передается кредитору (коммерческие банки, банки ипотечного кредита, федеральное или региональное правительство), а остается в руках должника. На заложенное по такой ссуде имущество налагается запрещение на продажу, дарение, сдачу в аренду и т.п. до полного погашения ссуды и всех процентов, то есть до выполнения всех взятых на себя обязательств заемщиком².

Как правило, в качестве залога используется приобретаемое готовое жилье либо, если речь идет о строительстве индивидуального жилого дома — залог земельного участка, находящиеся в собственности заемщика³.

С учетом высокой стоимости жилья по сравнению с доходами заемщиков, этот кредит предоставляется на длительный срок от 10 до 30 и более лет. Чем дольше кредит, тем большую сумму кредита при прочих равных условиях может погасить гражданин, выплачивая ее по частям из своих регулярных доходов.

Ипотечный кредит — это долгосрочный кредит под недвижимость: землю, производственные помещения с землей, частные дома с землей, приватизированные квартиры, строящиеся квартиры.

В настоящее время нельзя говорить об успешной государственной жилищной политике по следующим причинам.

Первое. Жилищный фонд советского периода стремительно выбывает, а фактические мощности ЖКХ и подведенные к строительным площадкам инфраструктуры исчерпаны. А это означает, что в стоимость нового жилья будет все в большей степени закладываться создание новой стройиндустрии (если вообще будут строить) и базовой инфраструктуры, т.е. цены будут расти и дальше.

Второе. Предстоит заменять большую часть систем жизнеобеспечения. По разным оценкам — это порядка 2–3 ежегодных ВВП.

Третье. Усугубляющийся сырьевой характер российской экономики.

Четвертое. Отсутствие новой национальной промышленной системы. Доступных кредитов будет много, но не будет массового процветающего работника с гарантированной работой на десятки лет — не будет, соответственно, и никакого доступного жилья.

² Власов А.В. Проблемы развития «Стратегии ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года». Теория и практика общественного развития. 2011. — С. 219–222.

³ Власов А.В. Гражданско-правовое регулирование ипотечного кредитования в жилищной сфере Российской Федерации. Образование и право. — 2011. — № 6. — С. 148–154.

Пятое. Уже очевидно, что социалистическое градостроительство более в России невозможно. А эта проблема еще тяжелее, чем четыре предыдущие, поскольку касается планирования цивилизационного сдвига, т.е. практического ответа на вопрос о том, где, как и за счет чего жить, если по-старому дальше жить невозможно. Здесь нужно готовить альтернативную урбанизацию – проектировать, организовывать и строить принципиально новые системы расселения и жизнеобеспечения (например, усадебное малоэтажное расселение).

Что мешает развиваться ипотеке. С полным правом сюда можно отнести высокую стоимость жилья и, как следствие, большие ежемесячные платежи заемщика, высокие процентные ставки, невозможность подтверждения доходов официальными документами и ряд других причин.

Вследствие политического кризиса на Украине и санкций со стороны иностранных государств для российских банков оказались закрытыми западные финансовые рынки, где многие кредитовались и рефинансировали ипотечные портфели.

Центральный банк Российской Федерации, подняв в середине декабря 2014 года ключевую ставку до 17 процентов (снизив её в конце января 2015 года до 15%), создал новую экономическую реальность в стране. К ней вынуждены приспосабливаться коммерческие банки и коммерческие компании — стоимость денег стремительно растет.

Ставки по ипотечным кредитам достигли фактически запредельного уровня, а вклады, кажущиеся привлекательными для граждан, стали опасно дорогими для самих банков, но при этом и сами банки с трудом могут привлечь денежные средства.

Еще недавно Центральный банк РФ не давал коммерческим банкам привлекать деньги под слишком высокие проценты и настоятельно рекомендовал снизить ставки по вкладам. Летом 2014 принимать деньги у граждан под 14 процентов считалось слишком рискованным и не продуманным шагом со стороны коммерческого банка, а в конце 2014 года уже практически никого не удивляют вклады под 19–20 процентов годовых, при этом, все чаще стали появляться и предложения со стороны государственных банков.

Кредитные ставки, естественно, тоже растут. В начале декабря 2014 большинство кредитов выдавалось под более 22–25 процентов или около того, а что касается ипотеки, то можно с уверенностью сказать, что этот вид кредитования умер, практически так и не став в России действенным механизмом.

Ипотечные кредиты подорожали до 30 процентов годовых. Это фактически запретительный процент, однако, банковский рынок пока еще не успел быстро отреагировать на новые экономические реалии.

Однако хороший «фундамент» ипотечного кредитования в России к концу 2014 года был сформирован. В 2014 году доля ипотечных сделок с новостройками у ряда крупных застройщиков впервые достигла 40 процентов, по некоторым объектам – 80 процентов. В 2014 году ипотечный рынок России установил своеобразный рекорд: банки выдали почти 880 000 кредитов на 1,5 триллиона рублей на начало декабря, за 2013 год — 1,35 триллиона. По оценке АИЖК, рынок ипотеки в 2014 году вырос на 25 процентов – выдано около одного миллиона кредитов примерно на 1,7 триллиона.

По данным Минстроя, в 2014 году Россия побила рекорд РСФСР по строительству жилья: в стране в прошлом году был построен 81 миллион квадратных метров, что почти на 15 процентов больше уровня 2013 года. Почти 40 процентов ввода пришлось на жилье экономкласса.

Однако, несмотря на попытки в прошлом создания государством и участниками доступного рынка на практике к концу 2014 года рынок ипотечного кредитования, рынок жилья доступен лишь ограниченному кругу семей с высокими доходами, однако темпы роста строительства жилья впечатляют.

Следует подчеркнуть, что правовое государство социальной направленности обязано обеспечить функционирование взаимно дополняющих друг друга рыночных механизмов решения жилищных проблем и механизмов социальной поддержки отдельных категорий граждан.

Действующая Конституция Российской Федерации и Жилищный кодекс Российской Федерации закрепили и урегулировали новую роль государства, его органов и органов местного самоуправления на рынке жилья. Введено несколько различных порядков реализации права на жилище для различных категорий граждан и иных лиц ⁴.

Порядок удовлетворения жилищной потребности такой категории граждан, как малоимущие, нуждающиеся в жилище, мы предлагаем именовать *исключительным*. Порядок удовлетворения жилищной потребности большей части населения, которую составляют трудоспособные граждане, мы предлагаем именовать *общим*. Для данной категории граждан наиболее целесообразным и перспективным способом

⁴ Власов А.В. Ипотечное кредитование как возможность реализации прав граждан Российской Федерации на доступное жилье. Юридические науки. – 2008. – № 2. – С. 50–52.

приобретения постоянного благоустроенного жилья является именно ипотека. Порядок удовлетворения жилищной потребности отдельных категорий граждан, предусмотренных жилищным законодательством Российской Федерации и регионов, мы предлагаем именовать *особенным (специальным)*. Сюда входят те категории граждан, в чьих профессиональных услугах напрямую заинтересовано государство, например, военнослужащие, а также некоторые социально незащищенные категории, такие, как ветераны, инвалиды, лица, страдающие определенными болезнями и прочие.

Тем самым предложения по совершенствованию правового регулирования ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации и реализации конституционного права человека и гражданина на достойное жилище, должны включать в себя следующее механизмы:

- закрепление четко установленных процедур реализации конституционного права на жилище не только в федеральном, но и региональном законодательстве;
- необходимость законодательного закрепления запрещение выдачи коммерческим банкам ипотечных кредитов в иностранной валюте;
- воссоздать агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, которое будет призвано поддерживать заемщиков, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 21.07.2014) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2014).
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 04.11.2014) «О банках и банковской деятельности».
4. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № XIII. – С. 6–18.
5. Власов А.В. Ипотечное кредитование как возможность реализации прав граждан Российской Федерации на доступное жилье. Юридические науки. – 2008. – № 2. – С. 50–52.
6. Власов А.В. Конституция Украины и Российской Федерации как основной документ для развития ипотечного жилищного кредитования в данных странах. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2010. – № 25. – С. 94–100.

7. Власов А.В. Посткризисное развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации. Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 13. – С. 083–091.
8. Власов А.В. Проблемы развития «Стратегии ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года». Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 1. – С. 219–222.
9. Власов А.В. Гражданско-правовое регулирование ипотечного кредитования в жилищной сфере Российской Федерации. Образование и право. – 2011. – № 6. – С. 148–154.
10. Коровяковский Д.Г. Развитие private banking в России в условиях финансового кризиса. Финансы и кредит. – 2009. – № 4. – С. 9–18.
11. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (1). – С. 65–71.
12. Репкина О.Б., Брыксин А.Ю. Проблемы классификаций рисков. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2012. – № 33. – С. 125–132.
13. Паньшин А.И. Влияние экономического фактора на миграционный процесс. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2004. – № 8. – С. 37–40.
14. Паньшин А.И. О влиянии экономического фактора на развитие миграционного процесса в России. Социальная политика и социология. – 2004. – № 3. – С. 78.
15. Харламова Ю.А. Парламент и исполнительная власть: опыт и проблемы взаимоотношений. Государственная служба. – 2008. – № 2. – С. 85–90.

Кандаурова Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
доцент кафедры «Теория и методика физического воспитания
и спортивной тренировки», ГБОУ ВПО МГПУ Педагогический
институт физической культуры и спорта
e-mail: kandaurova.67@mail.ru*

Никитушкин В. Г.

*доктор педагогических наук, профессор,
профессор кафедры «Теория и методика физического воспитания
и спортивной тренировки», ГБОУ ВПО МГПУ Педагогический
институт физической культуры и спорта
e-mail: vnikitushkin@mail.ru*

Повышение уровня профессиональных компетенций руководителей спортивных школ как необходимое условие для эффективного менеджмента

В статье излагаются социально-экономические условия, способствующие развитию предпринимательской деятельности в бюджетных (муниципальных) физкультурно-спортивных организациях. В связи с чем, обосновывается необходимость повышения уровня профессиональных компетенций в области предпринимательства, экономики, менеджмента и маркетинга, также оптимизации личностных качеств руководителей спортивных школ к внутренней среде организаций. Представляются результаты исследования сравнительного анализа менеджмента спортивных школ, который осуществляли успешные и неуспешные руководители, также концептуальное предложение по мотивации тренерского состава к продуктивной профессиональной деятельности.

Ключевые слова: *предпринимательская деятельность, спортивная школа, профессиональные компетенции, личностные качества, руководитель, тренер.*

Kandaurova N. V.

*PhD (Pedagogic), Associate Professor, Associate Professor
of SEI HPE MSPU Pedagogical Institute Physical Culture and Sports*

Nikitushkin V. G.

*Doctor of Education, Professor, Professor of SEI HPE MSPU
Pedagogical Institute Physical Culture and Sports*

Raising the level of professional competence of heads of sports schools, as a necessary condition for effective management

The article presents the socio-economic environment conducive to the development of entrepreneurship in the budget (municipal) sports organizations. In this connection, the rationale for increasing the level of professional competence in the field of entrepreneurship, economics, management and marketing, and optimize personal qualities of managers of sports schools to the internal environment of the organization. Presents the results of a comparative analysis of the management of sports schools, which carried out successful and unsuccessful managers also offer a conceptual motivational coaching staff for a productive career.

Keywords: *business activities, school sports, professional competence, personal qualities, the head coach.*

Специфика управления спортивным учреждением в условиях опережающего инновационного развития физкультурного образования в целом потребовала изменения направлений научного поиска в сторону методологии и теории педагогического управления, а также методики развития профессиональных компетенций руководителей как бюджетных, так и коммерческих физкультурно-спортивных организаций.

Сегодня, не смотря на то, что многие специалисты в области спортивного менеджмента считают, что в рамках некоммерческого сектора отрасли физической культуры и спорта предпринимательская деятельность играет подчиненную роль и распространяется не на основные, а на вспомогательные, сопутствующие виды деятельности¹, местные органы власти все чаще перед руководителями бюджетных физкультурно-спортивных организаций ставят задачу более активно развивать платные физкультурно-оздоровительные и спортивно-зрелищные услуги. Данная ситуация диктует необходимость изучения способов, методов, средств по привлечению внебюджетных источников финансирования для эффективного менеджмента спортивных школ, в связи с чем, актуализируется задача в плане подготовки управленческих квалификационных кадров, руководителей-менеджеров новой формации, обладающих знаниями в области предпринимательства, экономики, менеджмента и маркетинга в спорте. В настоящей реалии создаются условия, в которых организационно-управленческая деятельность руководителей (менеджеров) спортивных школ приобретает иное направление, вплотную сближаясь с предпринимательской.

Поскольку спортивная школа имеет самостоятельный баланс и расчетный счет в банке, учреждению дано право, самостоятельно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность, т.е. привлекать дополнительные финансовые средства за счет предоставления платных услуг, вести любые виды предпринимательской деятельности, не противоре-

¹ Развитие сферы физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3/4 (19/20). – С. 13–15.

чащие законодательству и ее уставу². И сегодня, в течение последнего десятилетия определяется положительная динамика потребительского спроса на платные физкультурно-спортивные услуги в спортивных школах, что свидетельствует о развитии предпринимательской деятельности в учреждениях дополнительного образования³.

Вместе с тем, здесь есть еще нерешенные проблемы, имеющие отношение к дальнейшей стратегии развития платных услуг. В первую очередь они связаны с профессиональными компетенциями и личностными качествами, необходимыми для эффективного менеджмента руководителями спортивных школ.

В настоящее время в России, по данным государственной статистики, в должности директора, заместителя директора спортивных школ работают 12 887 человек⁴, которые ранее на постоянной основе каждые 5 лет⁵, а сейчас уже по закону каждые три года должны проходить обучение на курсах повышения квалификации⁶. Однако, прежде чем говорить о повышении квалификации этих индивидуумов, в первую очередь стоит разобраться и определить, первостепенно какими профессиональными компетенциями и личностными качествами должен обладать руководитель (директор, зам. директора) спортивной школы для осуществления результативной организационно-управленческой деятельности? Для того чтобы объективно ответить на этот вопрос и прежде чем провести собственные исследования, мы проанализировали теоретические аспекты ученых, уделявших особое место изучению профессиональных компетенций и личностных качеств менеджеров среднего звена, к которым мы отнесли руководителей спортивных школ.

Так, ученый Г.Г. Наталов в своей научной работе подчеркивает, что менеджеры спортивных учреждений (спортивных центров и комплексов, спортивных школ, плавательных бассейнов и др.) должны обладать профессиональной мобильностью, способностью при необходимости быстро ориентироваться в непредвиденной происходящей

² Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: Учебное пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: «СпортАкадемПресс», 2002 – С. 181.

³ Физическая культура и спорт в Российской Федерации в цифрах (2000–2012 годы) / авт.-сост. П.А. Виноградов, Ю.В. Окуньков; под общ. ред. В.Л. Мутко. – М.: Советский спорт, 2013. – С. 84–85.

⁴ Там же. – С. 84–85.

⁵ ФЗ от 29 декабря 2012 г. № 279-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

⁶ Приказ Минспорта России «О повышении квалификации и профессиональной переподготовке специалистов в 2013/2014 учебном году» от 28 октября 2013 г. № 828.

ситуации. Автор считает, что «настало время уходить от узкоспециализированной подготовки»⁷.

По мнению известного ученого в области спортивного менеджмента Починкина А.В., менеджер должен уметь красиво и логически излагать свои мысли перед людьми, принимать решения, отдавать быстро и четко устные и письменные распоряжения, уметь вести деловые переговоры, внимательно слушать собеседника или партнера по бизнесу⁸.

Ученые Л.Ф. Зуева, В.А. Какузин считают, что в профессиональную подготовку спортивного менеджера должны входить такой предмет, как иностранный язык. Руководители физкультурно-спортивных организаций должны обладать умениями адаптироваться к быстроменяющимся условиям, быть готовыми к диалогу и ассимиляции в мультикультурном пространстве, быть способными к систематическому совершенствованию своих профессиональных компетенций⁹.

С точки зрения специалиста по спортивному менеджменту Баженова А.А., от руководителей некоммерческих физкультурно-спортивных организаций, ныне требуются профессиональные знания в области коммуникаций, вычислительной и организационной техники, а также знание методов анализа количественного и качественного состава работников, современные теории управления персоналом и его мотивации¹⁰.

Анализ зарубежных научных публикаций (Друкер Ф. Питер, С. Робине, М.Х. Мексон, Д. Френсис, Ф. Хедоури и др.) показывает, что типичный портрет менеджера рассматривается на уровне психологии управленческой деятельности; управления по ситуациям; управления по результатам деятельности; стратегического управления развитием организации; ограничений профессиональной компетентности руководителя; завоевания доверия; разрешения конфликтов и др.

⁷ Наталов Г.Г. Спорт как система ценностной культуры двигательной деятельности и социальный институт ее развития, распространения и освоения // Олимпийский бюллетень. – 1994. – № 1. – С. 17.

⁸ Починкин А.В., Какузин В.А. Экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие. – Издание второе, допол. и перераб. – М.: Малаховка, 2004. – С. 21.

⁹ Зуева Л.Ф., Какузин В.А. Формирование социолингвистической компетентности при обучении студентов физической культуры специализации «Спортивный менеджмент». // Актуальные проблемы экономики и правовых основ физической культуры и спорта: Материалы научной конференции VIII круглого стола. – Малаховка, 2002. – С. 13.

¹⁰ Какузин В.А., Баженов А.А. Организационно-педагогические аспекты совершенствования менеджмента спортивной организации // Актуальные проблемы экономики и правовых основ физической культуры и спорта: Материалы научной конференции VIII круглого стола. – Малаховка, 2002. – С. 20–21.

В отечественных публикациях из области и спорта тоже нередко можно встретить рассмотрение психологической составляющей и особенностей развития профессиональных компетентностей руководителя-тренера (В.В. Галкин, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов, И.И. Переверзин, и др.)

Современного спортивного руководителя отличает хорошее знание происходящей внутренней и внешней действительности, умение делать приоритеты в работе, быть восприимчивым к новизне и изменениям, уметь анализировать ситуацию, принимать решения, брать на себя ответственность за их выполнение.

Профессиональные качества отражают уровень организаторской культуры менеджера, владение им технологией специфики управленческой работы: подбором, отбором и адаптацией персонала к внутренней среде организации, выработкой локальной документации (нормативов и регламентирования), планирования, ясного доведения заданий до исполнителей, контролем над их деятельностью¹¹.

По мнению известного специалиста по спортивному менеджменту И.И. Переверзина, директор спортивной школы должен знать нормативно-правовые и методические документы, определяющие направления развития физической культуры и спорта (ФКиС) в стране; достижения отечественной и зарубежной науки в организации занятий ФКиС и подготовки спортивного резерва; опыт передовых спортивных школ; основы трудового и гражданского законодательства; правила охраны труда и техники безопасности, нормы санитарии; основы экономики, организации труда и управления¹².

На основе тарифно-квалификационных характеристик сегодня разработаны должностные обязанности директора спортивной школы, в которых указано, что «директор решает все вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью спортивной школы, обеспечивает рациональное использование выделяемых спортивной школе финансовых средств»¹³.

Как правило, в уставах спортивных школ указано, что учреждение обязано предоставлять учредителю сметно-финансовую документацию, в связи с чем на наш взгляд, директор спортивной школы должен знать

¹¹ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – 3-е издание / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – С. 575–576.

¹² Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: Учебное пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: «СпортАкадемПресс», 2002 – С. 180.

¹³ Малинин А.Б. Менеджмент деятельности спортивных школ: Учебное пособие // А.Б. Малинин, В.А. Малинин. – Физическая культура, 2008. – С. 82.

основы эксплуатации спортооружения. Для того чтобы в какой-то степени иметь представление, как работают инженерные системы здания, руководителю необходимо владеть каким-то минимумом знаний по эксплуатации спортивных объектов.

Ранее в типовой должностной инструкции директора спортивной школы утверждалось, что директор должен знать нормативные документы, определяющие развитие ФКиС в РФ; основы трудового законодательства и финансово-хозяйственной деятельности; правила и нормы охраны труда, техники безопасности и противопожарной защиты, а также основы педагогики, психологии, физиологии и гигиены детей¹⁴.

В настоящее время в едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, в разделе «Квалификационные характеристики должностей работников образования», были внесены поправки, в частности в тексте сказано, что «руководитель (директор, заведующий, начальник) образовательного учреждения должен знать технологии диагностики причин конфликтных ситуаций, их профилактики и разрешения, основы экономики, социологии; способы организации финансово-хозяйственной деятельности образовательного учреждения; гражданское, административное, трудовое, бюджетное, налоговое законодательство в части, касающейся регулирования деятельности образовательных учреждений и органов управления образованием различных уровней; основы менеджмента, управления персоналом»¹⁵ которые, с нашей точки зрения, являются неотъемлемыми составляющими организационно-управленческой и предпринимательской деятельности спортивной школы.

Таким образом, из выше изложенного теоретического материала, определяется, что руководитель спортивной школы должен быть компетентным специалистом в области управления, но, на наш взгляд, не менее значимыми для директора спортивной школы являются и личные качества, которыми должен обладать сегодня современный менеджер.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами целью и задачей исследования является — провести экспертный опрос и выявить клю-

¹⁴Малинин А.Б. Менеджмент деятельности спортивных школ: Учебное пособие // А.Б. Малинин, В.А. Малинин. – Физическая культура, 2008. – С. 83.

¹⁵Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации (Минздравсоцразвития России) от 26 августа 2010 г. № 761н г. Москва «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования». Вступил в силу 31 октября 2010 г.

ческие профессиональные компетенции и личностные качества руководителей спортивных школ, также эффективность менеджмента успешных и неуспешных менеджеров этих же учреждений. Обосновать концептуальное предложение, касающееся мотивации тренерского состава к продуктивной профессиональной деятельности.

Методы исследования. Для решения поставленной цели и задач использовались следующие методы: групповое и индивидуальное анкетирование, интернет опрос, экспертная оценка в баллах, определение достоверности различий по t-критерию Стьюдента, где критическими значениями являлись:

$t_{кр}$	
$p \leq 0,05$	$p \leq 0,01$
2	2,68

В рамках подготовительной части исследования нами были составлены анкеты для выявления профессиональных компетенций и личностных качеств руководителя спортивной школы. В первой анкете было представлено десять вариантов ответа (критериев оценки профессиональных компетенций), во второй – двенадцать (критериев оценки личностных качеств). Но, в данной статье мы не представляем все варианты (критерии), которые перечислялись в анкете, а взяли за основу только те, которые выбрали большинство руководителей как самые значимые для эффективного управления спортивной школой. Таким образом, в таблице представлены данные четырех наиболее значимых для респондентов вариантов ответа из десяти, они же являлись и критериями оценки профессиональных компетенций.

Аналогично проводилось исследование и с личностными качествами руководителя спортивной школы. Из двенадцати вариантов ответа, перечисленных в анкете, были отобраны шесть самых необходимых критериев, которые первостепенно нужны, по мнению директоров (зам. директоров), для руководства организацией.

Организация исследования. В социологическом опросе приняли участие 84 руководителя спортивных школ субъектов РФ со стажем руководящей работы не менее трех лет. Групповым анкетированием респонденты опрашивались во время проведения курсов повышения квалификации, организованных Всероссийским представительством спортивных школ и Москомспортом. Индивидуальное анкетирование осуществлялось исследователем при личном контакте исследователя с руководителями спортивных школ.

На основании полученных данных анкетирования из 84 респондентов были отобраны 40 директоров (зам. директоров) спортивных школ, из которых квотную выборку составляли 20 руководителей, отметившие самые высокие баллы, которых мы условно назвали «успешными», и 20 руководителей, отметившие самые низкие баллы, которых мы условно назвали «неуспешными». Руководителями самими оценивалась по 10-тибалльной шкале значимость критерий оценки профессиональных компетенций, а также по 12-тибалльной шкале приоритетность личностных качеств необходимых для руководящей работы.

Средствами интернет-опроса были получены приблизительные статистические данные спортивных школ за 2009–2012 гг. по эффективности их деятельности.

Результаты исследования. В таблице представлены данные, из которых видно, что вариант ответа «Имеет как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое)» оценили как успешные директора, так и неуспешные самым высоким баллом. Мы видим, что $t_{Эмп} = 3,4$ находилось в зоне значимости, что свидетельствовало, пусть о незначительных, но все же о различиях во мнениях по значимости этого критерия для профессиональной деятельности (см. табл.).

Самые весомые разногласия наблюдаются во мнениях руководителей по отношению к варианту ответа «Знает науку управления персоналом». Здесь успешные директора оценили его на 5,15, а неуспешные на 3,31 балла, при этом $t_{Эмп} = 12,3$, что свидетельствовало о существенных разногласиях во мнениях руководителей.

Что касается личностных качеств, то здесь самый высокий показатель как со стороны успешных, так и со стороны неуспешных руководителей наблюдался по отношению к варианту ответа «Требуется к себе и другим». Его, первые оценили на 9,69 баллов, вторые – на 9, при этом $t_{Эмп} = 2,1$.

Существенные разногласия определились по варианту ответа «Проявляет заботу о нуждах починенных». Его успешные руководящие работники оценили на 5,15, неуспешные на 3,31 балла, при этом $t_{Эмп} = 12,3$, что подтверждает достоверность весомых различий во мнениях.

Критерии оценки менеджмента спортивных школ за четырехлетний период, с 2009-го по 2012-ый год включительно, доказывают, что те директора, которых мы отнесли по бальной шкале к успешным руководителям, представили высокие показатели по сравнению с неуспешными. Так, у успешных директоров на этапе подготовки высшего спортивного мастерства учащихся больше на 30%, на этапе подготовки спортивного совершенствования на – 16,4%, подготовлено канди-

Сравнительные показатели оценки менеджмента спортивных школ успешных и неуспешных руководителей

№	Профессиональные компетенции руководителя спортивной школы/варианты ответа	Успешные рук-ли n=20	Неуспешные рук-ли n=20
1	Имеет как минимум одно высшее образование (профильное, педагогическое)	Результат: tЭмп = 3,4	
		9,16	8,28
2	Умеет работать в обстановке постоянного стресса и принимать в таких условиях правильные решения	Результат: tЭмп = 6	
		9,16	7,84
3	Знает специфику маркетинга физкультурно-спортивных организаций	Результат: tЭмп = 11,9	
		6,54	4,27
4	Знает науку управления персоналом	Результат: tЭмп = 13,4	
		6,23	3,84
№	Личные качества руководителя спортивной школы/варианты ответа	n=20	n=20
1	Требователен по отношению к себе и другим	Результат: tЭмп = 2,1	
		9,69	9
2	Справедлив в равной степени ко всем работникам	Результат: tЭмп = 6,2	
		9,08	7,76
3	Честен, умеет держать свое слово	Результат: tЭмп = 4,1	
		7	6,12
4	Самоорганизован, дисциплинирован	Результат: tЭмп = 5,4	
		6,19	4,88
5	Уравновешен, психически и физически здоров	Результат: tЭмп = 9,7	
		6	4,35
6	Проявляет заботу о нуждах починенных	Результат: tЭмп = 12,3	
		5,15	3,31
№	Критерии оценки менеджмента спортивных школ за период 2008-2011 гг. (кол-во чел.)	20 спорт. школ	20 спорт. школ
1	Этап подготовки высшего спортивного мастерства	225 (на 30% больше)	173
2	Этап подготовки спортивного совершенствования	918 (на 16,4% больше)	787
3	Кандидат в Мастера спорта	606 (на 13,7% больше)	533
4	Мастер спорта России международного класса	42 (на 27,3% больше)	33
5	Мастер спорта России	230 (на 37% больше)	168
6	Количество уволивших тренеров со стажем работы более трех лет	11	18 (на 63,6% больше)

датов в мастера на – 13,7%, мастеров спорта России – на 37%, мастеров спорта международного класса России на – 27,3% больше.

Поскольку все цели в физкультурно-спортивной организации достигаются с помощью квалифицированного персонала и в первую очередь с помощью тренеров высшей категории, которые есть основное

звено спортивной школы, с нашей точки зрения, самым значимым критерием оценки эффективности менеджмента организации является «утечка» тренеров, проработавших в ней не более трех лет. В данном контексте стоит подчеркнуть, что здесь очевидна существенная разница между профессиональной деятельностью успешных и неуспешных директоров, о чем свидетельствуют статистические показатели: у первых за 4 года уволились 11 тренеров, у вторых 18, что на 63,6% больше.

Таким образом, проанализировав полученные результаты исследования можно сделать вывод и следующее концептуальное предложение: для достижения высоких спортивных показателей на всероссийской и мировой арене спорта руководители спортивных школ должны обладать профессиональными компетенциями, которые присущи успешным директорам. Для того, чтобы ими владеть, сегодня есть реальная необходимость постоянно повышать свою квалификацию и совершенствовать профессиональную деятельность по образовательным программам, касающимся управления персоналом. На наш взгляд, это будет способствовать предотвращению «утечки» тренерского состава, мотивации тренеров к повышению производительности труда и, следовательно, поднятию уровня спортивной подготовки учащихся спортивных школ.

Используемые источники

1. Зуева Л.Ф., Какузин В.А. Формирование социолингвистической компетентности при обучении студентов физической культуры специализации «Спортивный менеджмент» // Актуальные проблемы экономики и правовых основ физической культуры и спорта: Материалы научной конференции VIII круглого стола. – Малаховка, 2002. – С. 13.
2. Какузин В.А., Баженов А.А. Организационно-педагогические аспекты совершенствования менеджмента спортивной организации. // Актуальные проблемы экономики и правовых основ физической культуры и спорта: Материалы научной конференции VIII круглого стола. – Малаховка, 2002. – С. 20–21.
3. Малинин А.Б. Менеджмент деятельности спортивных школ: учебное пособие А.Б. Малинин, В.А. Малинин. – Физическая культура, 2008. – 240 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента, 3-е издание: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 672 с.
5. Наталов Г.Г. Спорт как система ценностной культуры двигательной деятельности и социальный институт ее развития, распространения и освоения. / Г.Г. Наталов // Олимпийский бюллетень. – 1994. – № 1. – С. 17.
6. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: Учебное пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: «СпортАкадемПресс», 2002. – 244 с.

7. Приказ Минспорта России «О повышении квалификации и профессиональной переподготовке специалистов в 2013/2014 учебном году» от 28 октября 2013 г. № 828.
8. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации (Минздравсоцразвития России) от 26 августа 2010 г. № 761н г. Москва «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования». Вступил в силу 31 октября 2010 г.
9. Развитие сферы физической культуры и спорта в системе местного самоуправления // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 3/4 (19/20). — С. 13–15.
10. Починкин А.В., Какузин В.А. Экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие. — Издание второе, допол. и перераб. — М.: Малаховка, 2004. — 127 с.
11. Физическая культура и спорт в Российской Федерации в цифрах (2000–2012 годы) / Авт.-сост. П.А. Виноградов, Ю.В. Окуньков; под общ. ред. В.Л. Мутко. — М.: Советский спорт, 2013. — 186 с.
12. ФЗ от 29 декабря 2012 г. № 279-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Пасовец Ю. М.
кандидат социологических наук, доцент,
доцент кафедры «Социология и политология»,
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
e-mail: yulia_pasovets@mail.ru

Социальные ресурсы индивидуального предпринимательства в современной России *

В статье дается характеристика основных ресурсов адаптации индивидуальных предпринимателей к изменениям условий жизнедеятельности в процессе трансформации современного российского общества.

Ключевые слова: *самозанятость, индивидуальная предпринимательская деятельность, социально-экономическая адаптация, ресурсы адаптации, социальная трансформация.*

Pasovets Y. M.
*PhD (Sociology), associate professor, associate professor of the Sociology
and Political Science department Kursk State University*

Social resources of individual business in modern Russia

In the article the author characterizes the main adaptation resources of individual entrepreneurs to changes of activity conditions in the course of transformation of modern Russian society.

Keywords: *self-employment, individual business activity, social and economic adaptation, adaptation resources, social transformation.*

Модернизация российского общества предполагает построение конкурентоспособной экономики на рыночной основе с постепенным сокращением государственного сектора и расширением частного бизнеса, структурную диверсификацию экономики, внедрение инновационных технологий, что делает экономическую модернизацию ключевым направлением преобразований. Реализация задачи по сокращению государственного сектора экономики должна решаться одновременно с привлечением работников в частный сектор экономики, с развитием предпринимательской деятельности, прежде всего малого и среднего бизнеса как наиболее доступных для основной массы населения форм самозанятости, позволяющих избежать расширения безработицы и социальной незащищенности населения.

* Работа подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №13-33-01208 а2 «Адаптационный потенциал населения в условиях трансформации российского общества».

В этом плане перед современным российским обществом стоят задачи догоняющего и опережающего развития, обеспечивающие построение новой модели развития общества, в экономическом плане это построение инновационного социального ориентированного типа экономического развития. При этом опережающее развитие может быть достигнуто за счет эффективного использования социальных ресурсов, прежде всего человеческого капитала, когда имеющиеся ресурсы трансформируются в конкурентные преимущества.

Одним из таких ресурсов предстает трудовой потенциал населения, выступающий основой для расширения самозанятости населения и его включения в частный сектор экономики. Особая роль в осуществлении экономической модернизации российского общества в рамках развития рыночной экономики отводится предпринимательской деятельности населения, которая в потенциале своем имеет инновационный эффект, и задача заключается в том, чтобы инновационный потенциал предпринимательства был реализован на практике и трансформировался в капитал, а не остался в форме потенциальной возможности.

В отечественной социально-гуманитарной науке до настоящего времени не сформировалось однозначного подхода к соотношению понятий самозанятости и предпринимательской деятельности, хотя появились важные в этом отношении работы, которые позволяют прояснить общие и отличные черты в этих феноменах¹. Одним из направлений в рассмотрении соотношения рассматриваемых понятий выступает отношение к самозанятости различных форм предпринимательства, что во многом, на наш взгляд, связано с пониманием самозанятости как решения проблемы безработицы; другим направлением — разграничение этих явлений и отнесение к самозанятости только малого предпринимательства или только его форм (предпринимателей без образования юридического лица).

Согласно определению понятия «индивидуальный предприниматель», используемого в государственной статистике, индивидуальным предпринимателем является гражданин (физическое лицо), занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, с момента его государственной регистрации в соответствии со ст. 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации, введенного в

¹ См. Ермакова Н.А., Жеребин В.М. Самозанятость населения: различные подходы к определению и оценке // Вопросы статистики. — 2002. — № 9. — С. 16–29; Шевчук А.В. Границы автономии: феномен «зависимой» самозанятости // Социологический журнал. — 2010. — № 3. — С. 35–51 и др.

действие с 1 января 1995 г. (ред. от 11.02.2013 г.) (с изм. и доп. вступающими в силу с 01.03.2013 г.). Индивидуальные предприниматели, прошедшие государственную регистрацию, но не осуществлявшие в 2010 г. предпринимательскую деятельность, а работавшие в качестве наемного работника у другого предпринимателя (в том числе на розничных рынках) или юридического лица, в численность действующих индивидуальных предпринимателей не включаются в данные государственной статистики.

Начиная с 1990-х гг. и на протяжении 2000-х гг. в российской экономике наблюдаются тенденции снижения численности занятых на государственных и муниципальных предприятиях и организациях и увеличения числа занятых на предприятиях частной форм собственности, что формально отвечает задаче по сокращению госсектора экономики и развитию сферы частного бизнеса.

С 2000 г. по 2012 г. в России в структуре занятых в экономике по формам собственности доля занятых на частных предприятиях выросла с 46,1% до 59,7% (см. таблицу 1). Увеличение данного показателя составило 1,3 раза. При этом на протяжении всего времени занятость в частном секторе доминирует, в то время как доля работающих на государственных и муниципальных предприятиях и организациях сокращается, к 2011 г. последняя снизилась с 37,9% до 28,7%, или на 9,2%.

Таблица 1
Распределение среднегодовой численности занятых в экономике России по формам собственности ² (в процентах от общей численности)

	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Занято в экономике – всего в том числе по формам собственности	100	100	100	100	100	100	100
государственная	21,5	19,7	18,9	18,8	18,2	17,9	18,4
муниципальная	16,4	14,0	12,6	12,5	12,2	11,5	10,3
частная, в том числе ак- ционерная	46,1	54,1	57,1	57,8	58,6	58,8	59,7
собственность обществен- ных и религиозных органи- заций (объединений)	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
смешанная российская	12,5	7,8	6,2	5,7	5,7	6,3	6,0
иностранная, совместная российская и иностранная	2,7	3,8	4,7	4,7	4,8	5,0	5,1

² Регионы России: стат. сб.: в 2-х тт. – Т. 2 / Госкомстат России. – М., 2001. – С. 86; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. –

Вместе с тем в последние годы в рамках частного сектора экономики значительно сократилась численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности: с 2008 г. по 2013 г. этот показатель уменьшился практически на треть (или на 34,7%). Это сокращение произошло в основном за счет занятых в сфере индивидуального предпринимательства в качестве наемных работников, количество которых снизилось в 2,5 раза. При этом за указанный период число фактически действующих индивидуальных предпринимателей сократилось на 8,9% (см. таблицу 2).

Таблица 2

Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства³
(тысяч человек)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности	8314,0	6526,0	5350,1	5453,1	5647,1	5429,5
Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей	2742,0	2663,9	1914,3	2505,1	2602,3	2499,0
Численность наемных работников	5306,5	2914,9	2752,6	2245,9	2213,9	2096,5

Как видно из таблицы 2, существенное сокращение числа занятых в сфере индивидуального предпринимательства произошло в период двух лет, последующих за финансовым кризисом 2008 г., когда осуществлялось преодоление негативных последствий этого явления. В этом аспекте наиболее наглядно проявляется необходимость адаптации индивидуального предпринимательства к меняющимся социально-экономическим условиям. При нестабильности экономической ситуации индивидуальные предприниматели вынуждены задействовать имеющиеся у них ресурсы для обеспечения своей деятельности. Ограниченность и неразвитость адаптационных ресурсов, в том числе неумение оценить сложившуюся ситуацию и применять адекватное ей решение,

С. 118; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 121; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – С. 116; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – С. 100; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 114; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 104.

³ Официальная статистика. Предпринимательство. Институциональные преобразования в экономике. Индивидуальные предприниматели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 16.09.2014).

зачастую становится источником неудач в бизнесе и приводит к его прекращению.

В этом плане вызывает научный и практический интерес вопрос о ключевых социальных и демографических ресурсах индивидуальных предпринимателей, которые позволяют им адаптироваться к социальным и экономическим изменениям и осуществлять свою экономическую деятельность. Воссоздать такой социально-ресурсный портрет индивидуального предпринимателя и проследить динамику его изменений в современных российских условиях позволяют данные государственной статистики и результаты социологических опросов. При этом статистические данные фиксируют те ресурсы адаптации, которые представлены объективными параметрами (тип занятости: основная или дополнительная работа; пол и возраст, уровень образования и др.) индивидуального предпринимательства. В то же время данные социологических опросов населения выявляют как объективные, так и субъективные характеристики (ценностные ориентации, установки, нормы поведения и т.д.) занятых в сфере индивидуального предпринимательства. Здесь следует отметить, что ввиду изменения в обозначении категорий индивидуальных предпринимателей в государственной статистике в данной работе статистические данные за 2000—2005 гг. приводятся и делается расчет по занятости населения по месту основной и дополнительной работы в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица не по найму. Также нужно учитывать, что в статистических выборочных обследованиях населения по проблемам занятости отнесение лица к категории индивидуальных предпринимателей осуществляется на основе ответов опрошенных лиц, без предъявления документов, подтверждающих его ответ.

В 2000-е гг. основными тенденциями в структуре индивидуального предпринимательства по типу занятости становится увеличение численности индивидуальных предпринимателей, занятых данным видом экономической деятельности в качестве основной работы, и соответственно сокращение количества лиц, осуществляющих индивидуальную предпринимательскую деятельность в форме дополнительной занятости (см. таблицу 3).

Если в начале 2000-х гг. в сфере индивидуального предпринимательства процентное соотношение численности занятых по месту основной и дополнительной работы составляло 62,8% и 37,2% соответственно, то к 2012 г. основная занятость в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности заняла доминирующее положение (см. таблицу 3). Можно сказать, что в настоящее время для подавляющего большинства индивидуальных предпринимателей занятость в

Тип занятости индивидуальных предпринимателей ⁴
(по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости,
в процентах от общей численности)

<i>Тип занятости</i>	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Основная работа	62,8	72,5	93,1	94,0	90,6	92,0	92,4
Дополнительная работа	37,2	27,5	6,9	6,0	9,4	8,0	7,6
Всего	100	100	100	100	100	100	100

этой сфере является основным местом работы. Показательно, что кардинальное изменение в структуре индивидуального предпринимательства по типу занятости произошло именно в период разворачивания экономического кризиса 2008 г. Так, в 2007 г. индивидуальная предпринимательская деятельность имела характер основной занятости для 73,5 % занятых в данной сфере в качестве работников не по найму, а дополнительной занятости – для 26,5% ⁵. В 2008 г. занятость в сфере индивидуального предпринимательства стала основной работой уже у 93,1 % (см. таблицу 3). На данный процесс, вероятно, оказали существенное влияние последствия экономического кризиса, связанные с повышением уровня безработицы и сокращением возможностей осуществления дополнительной работы.

В динамике структуры российского индивидуального предпринимательства по полу в 2000-е гг. обращает на себя внимание тенденция постепенного роста доли мужчин среди занятых в этой сфере экономики (см. таблицу 4).

Таблица 4

Состав индивидуальных предпринимателей по полу ⁶
(по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости,
в процентах от общей численности)

<i>Пол</i>	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Мужчины	53,2	53,4	60,5	60,4	60,3	61,6	62,5
Женщины	46,8	46,6	39,5	39,6	39,7	38,4	37,5
Всего	100	100	100	100	100	100	100

⁴ Рассчитано по: Малое предпринимательство в России. 2005: стат. сб. / Росстат. – М., 2005. – С. 133-134; Малое предпринимательство в России. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 121; Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – С. 142; Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 110.

⁵ Малое предпринимательство в России. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – С. 149.

⁶ Рассчитано по: Малое предпринимательство в России. 2005: стат. сб. / Росстат. – М., 2005. – С. 133–134; Малое предпринимательство в России. 2006: стат. сб. / Росстат. –

Как следует из таблицы 4, в начале 2000-х гг. наблюдалось примерно равное соотношение числа мужчин и женщин среди индивидуальных предпринимателей. Однако к настоящему времени в среде занятых индивидуальной предпринимательской деятельностью численно преобладает мужское население.

За рассматриваемое время значимыми трендами в изменении социально-ресурсной картины российского индивидуального предпринимательства стали существенное увеличение доли городского населения (жителей городов и поселков городского типа) и соответственно сокращение удельного веса сельского населения (см. таблицу 5).

Таблица 5

Состав индивидуальных предпринимателей по типу поселения⁷
(по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, в процентах от общей численности)

<i>Тип поселения</i>	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Городское население	30,5	36,1	67,7	67,4	70,6	72,1	70,7
Сельское население	69,5	63,9	32,3	32,6	29,4	27,9	29,3
Всего	100	100	100	100	100	100	100

В то же время возрастная структура индивидуального предпринимательства не претерпела существенных изменений. Основным социально-возрастным ресурсом занятости в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности выступают представители среднего возраста (30–49 лет). При этом около трети занятых индивидуальной предпринимательской деятельностью составляют лица в возрасте 40–49 лет, том возрасте, который отличается с одной стороны, наличием достаточно физических сил и потенциала здоровья, с другой – уровня образования и опыта работы. Следует отметить, что в этой сфере экономической деятельности по сравнению со средним и старшим поколением занято значительно меньшее число молодежи. В 2012 г. доля молодежи (в возрасте до 29 лет) среди индивидуальных предпринимателей составила 16,7%, что существенно меньше даже сравнительно с долей лиц в возрасте 50 лет и старше (25,2%), относящихся к старшему поколению (см. таблицу 6).

М., 2006. – С. 121; Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – С. 142; Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 110.

⁷ Рассчитано по: Малое предпринимательство в России. 2005: стат. сб. / Росстат. – М., 2005. – С. 133–134; Малое предпринимательство в России. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 121; Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – С. 142; Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 110.

**Возрастной состав индивидуальных предпринимателей
по месту основной работы ⁸ (по данным выборочного обследования населения
по проблемам занятости, в процентах от общей численности)**

<i>Возраст</i>	2002*	2005	2008	2009	2010	2011	2012
До 20 лет	5,6	5,2	1,2	1,3	1,1	0,7	0,7
20–24 лет	6,6	6,4	6,8	5,8	5,8	5,6	5,2
25–29 лет	9,5	10,0	11,1	10,8	10,4	10,7	10,8
30–34 лет	11,5	11,4	13,8	13,1	12,9	13,3	12,8
35–39 лет	15,1	12,3	15,2	14,2	14,6	15,2	14,4
40–44 лет	15,3	15,8	15,7	15,8	15,2	15,0	15,5
45–49 лет	12,8	13,0	16,5	16,6	16,3	15,5	15,4
50–54 лет	8,0	9,3	11,4	11,9	12,8	13,2	13,8
55–59 лет	3,2	6,0	5,8	6,7	7,2	7,2	7,7
60–72 лет	12,4	10,8	2,5	3,8	3,9	3,6	3,7
Всего	100	100	100	100	100	100	100

* *включая зарегистрированные и незарегистрированные лица в качестве индивидуальных предпринимателей*

Что касается структуры российского индивидуального предпринимательства по уровню образования, то здесь отмечаются важные тенденции динамики в 2000-е гг. и особенности современного состояния. Так, с начала 2002 г. до настоящего времени в среде индивидуальных предпринимателей значительно увеличилась доля лиц, имеющих высшее профессиональное образование, и сократились доли лиц с низким уровнем образования: с основным общим образованием и без него (см. таблицу 7). К 2012 г. основная часть занятых в сфере индивидуального предпринимательства (66,4%) имела профессиональное образование, что позволяет утверждать о наличии у российского индивидуального предпринимательства такого значимого социального ресурса адаптации, как профессиональное образование.

Таким образом, как показывает анализ объективных характеристик российских индивидуальных предпринимателей, их значимыми социальными ресурсами выступают возраст (основную часть этой категории занятых составляют лица в возрасте 30–49 лет), наличие профессиональ-

⁸ За 2002 г. рассчитано по: Малое предпринимательство в России. 2003: стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – С. 101; Малое предпринимательство в России. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 123; Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 144; Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – С. 143; Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – С. 111.

Таблица 7

**Уровень образования индивидуальных предпринимателей
по месту основной работы⁹ (по данным выборочного обследования населения
по проблемам занятости, в процентах от общей численности)**

<i>Уровень образования</i>	2002*	2005	2008	2009	2010	2011	2012
высшее профессиональное**	15,4	14,7	24,0	23,8	24,0	24,6	24,3
среднее профессиональное	27,2	19,0	25,8	24,6	25,5	24,9	24,1
начальное профессиональное	9,1	15,4	17,2	17,0	17,7	18,2	18,0
среднее (полное) общее	29,0	32,9	28,6	28,8	27,5	27,6	29,1
основное общее	14,3	13,8	3,8	5,2	4,7	4,3	4,0
не имеют основного общего	5,0	4,2	0,6	0,6	0,6	0,4	0,5
Всего	100	100	100	100	100	100	100
* включая зарегистрированные и незарегистрированные лица в качестве индивидуальных предпринимателей							
** включая послевузовское, за 2002–2008 г. включая неполное высшее профессиональное							

ного образования и его достаточно высокий уровень (66,4% индивидуальных предпринимателей имеют профессиональное образование, практически четвертая часть — высшее профессиональное образование), проживание в городской местности.

Используемые источники

1. Ермакова Н.А., Жеребин В.М. Самозанятость населения: различные подходы к определению и оценке // Вопросы статистики. — 2002. — № 9. — С. 16–29.
2. Малое предпринимательство в России. 2003: стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003.
3. Малое предпринимательство в России. 2006: стат. сб. / Росстат. — М., 2006.
4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: стат. сб. / Росстат. — М., 2009.
5. Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. — М., 2010.
6. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: стат. сб. / Росстат. — М., 2013.

⁹ За 2002 г. рассчитано по: Малое предпринимательство в России. 2003: стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2003. — С. 101; Малое предпринимательство в России. 2006: стат. сб. / Росстат. — М., 2006. — С. 123; Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: стат. сб. / Росстат. — М., 2009. — С. 144; Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. — М., 2010. — С. 143; Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: стат. сб. / Росстат. — М., 2013. — С. 111.

Туманов М. В.

*соискатель Международного юридического института
e-mail: pahra282@mail.ru*

Теоретические аспекты злоупотребления правом в русском обществе

В статье представлен ретроспективный анализ злоупотребления правом в российской истории.

Ключевые слова: *право, гражданское право, право собственности, злоупотребление правом.*

Tumanov M.V.

competitor of the International legal institute

Theoretical aspects abuse of the right in the Russian society

The retrospective analysis of abuse of the right in the Russian history is presented in the article.

Keywords: *right, civil law, property right, abuse of the right.*

Разработанные в российской правовой науке представления о злоупотреблении правом, свидетельствуют о том, что главенствующее место в юридической литературе на современном этапе занимает концептуальное положение, согласно которому под злоупотреблением правом понимается использование управомоченным лицом права, несущее угрозу причинения вреда иным лицам. Ключевым моментом, объединяющим фактически все представления советских и российских ученых-юристов о сущности злоупотребления правом, является утверждение о том, что право, употребляемое «во зло», принадлежит непосредственно лицу, которое его использует.

Так, советский цивилист Агарков М.М. утверждал, что «...совершая эти действия, лицо переходит за границу своего права»¹. Другие учёные-цивилисты, такие как Бару М.И., Грибанов В.П., имея отличное от Агаркова М.М. представление о злоупотреблении права, в основе его придерживались того же общего основания. Так, Грибанов В.П. связывает «злоупотребление правом» с действиями, совершенными исключительно с «употреблением» права, с его использованием: «...по-

¹ Агарков М.М. Проблема злоупотребления правом в советском гражданском праве // «Известия АН СССР», отд. экономика и права. — 1996 г. — № 6. — С. 426.

нятие «злоупотребление правом» может быть использовано лишь тогда, когда управомоченный субъект обладает определенным субъективным правом»².

Современные ученые, в числе которых Яценко Т.С. и другие, проблему злоупотребления правом сводят к единственному понятию шиканы, под которой ими понимаются «действия управомоченного субъекта по реализации принадлежащего ему права, осуществляемые как исключительно с намерением причинить вред другому лицу, так и с намерением причинения вреда, а также достижения иной цели»³.

Такой консервативный теоретический взгляд на существующий в российской реальной действительности вредоносный общественно-правовой институт, как злоупотребление правом, по мнению автора, поддерживается российскими учеными без должного и необходимого полного, объективного и всестороннего исследования пути его развития. Очевидно, что любой результат развития не может быть верно познан без правильного понимания того пути, который привел к этому результату. «Действительный результат» является «результат вместе со своим становлением»⁴.

Отказ от следования указанному важнейшему требованию научного познания, влечет формирование искаженного, не соответствующего действительности понимания сути злоупотребления правом, закладываемого нашим законодателем в нормативно-правовые акты, регулирующие правоотношения с такими фактами злоупотреблений. При указанных обстоятельствах правовые нормы становятся неспособными устранять из общественных отношений случаи злоупотребления правом, что приводит к их увеличению в российской правовой действительности, а граждане, юридические лица, правоохранительные, судебные и остальные государственные, муниципальные органы всё чаще и чаще склоняются к выбору неправомерного поведения, особенно, в экономической сфере деятельности, которая является основой деятельности людей⁵.

Устаревшее понимание злоупотребления правом в юридической литературе обосновывается, по мнению автора, несвойственными для наших предков (древне-восточных славянских народностей) законо-

² Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав. – М.: «Статут», 2000. – С. 43.

³ Яценко Т. С. Категория шиканы в гражданском праве: история и современность. – М.: «Статут», 2003. – С. 101.

⁴ История философии: Учебник для высших учебных заведений / Под ред. В.П. Кохановского, В.П. Яковлева. – Изд.6-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – С. 235, 238.

⁵ Там же. – С. 245.

мерностями правового бытия, появившегося и развивавшегося в совершенно других природно-климатических, административно-территориальных, экономико-политических и социально-общественных условиях, отличных от западноевропейских и американских.

Так, сущность и закономерности правовой категории злоупотребления правом по сей день выискивается в исследованиях конфликтного функционирования в иностранных, преимущественно западных странах, отношений частной собственности, одарившей собственника вещи неограниченными правами по её владению, пользованию и распоряжению, возникших в западноевропейских государствах. Наглядно об этом исследуется Пороitikовой О.А. в своей работе «Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом» в Главе 2 «История учения о злоупотреблении правом», Ковалевой Н.А. в монографии «Злоупотребление правом по гражданскому законодательству Российской Федерации» и другими юристами ⁶.

В таких условиях логично, что, кроме констатации базового основания злоупотребления правом, заключавшегося в использовании уполномоченным лицом, в данном случае собственником вещи, принадлежащих ему прав, что объективно может или ставит такое лицо в конфликтное положение по отношению к правам других лиц, вступивших в орбиту взаимодействия с собственником вещи, сделать иной вывод, невозможно. Путем разрешения экономических конфликтов, основой которых составляли регулирование и защита права частной собственности, происходило становление и укрепление государственности в таких нерусских правовых системах, как греческая, римская, германская и других, расположенных в западной Европе.

В то время как, в русской правовой системе в основе и истоках становления государственности, с учетом слабо развитых скотоводческого и земледельческого укладов экономической жизни, фактически до половины X века общинно-родовые объединения русских не знали, что есть частная собственность, частная земельная собственность.

В своих исследованиях историк Ключевский В.Ю., ссылаясь на летописи XII века, пришел к выводу о том, что русский люд долго не мог усвоить себе мысль о земле как предмете частного владения; ему даже скорее давалась мысль о возможности владеть человеком, как вещью. Таким образом, на Руси рабовладение было не только экономическим

⁶ Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом / О.А. Пороitikова. — М.: Волтерс Клувер. 2007. — 256 с. (С. 96—109). Злоупотребление правом по гражданскому законодательству Российской Федерации / Н.А. Ковалева — Москва. 2005.

условием, но и первоначальным юридическим проводником идеи частного землевладения: сельский холоп давал землевладельцу возможность не только эксплуатировать землю, но и признавать её своею. Эта земля моя, потому, что мои люди, её обрабатывающие, мною к ней привязанные, — таков был диалектический процесс усвоения мысли о частной земельной собственности первыми русскими землевладельцами. Такое развитие правовой русской мысли была естественна в то время, когда господствующим способом приобретения земельной собственности на Руси служило занятие никому не принадлежащих, пустых обширных степных пространств, входивших в пределы Русской земли X—XII вв., что значительно содействовало экономическому развитию русских народностей. Хлебопашество холопскими руками не было первичным способом эксплуатации частной земельной собственности на Руси: холопу-земледельцу предшествовал холоп-пастух⁷.

Отсутствие в начале у древних русских «правового чутья частной собственности», объясняется одним из представителей славянофилов Кавелиным К.Д. тем, что в Западной Европе историческая жизнь германских народов, то есть формирование народа и выход его на арену истории, началась на стадии, когда родовые отношения уже уступили месту началу личности. Поэтому ход истории Запада и Восточной Европы оказались принципиально разными. Русский народ начал свое формирование и выход на арену истории, когда ещё жил в условиях родового быта. Личностное начало в Древней Руси Кавелиным К.Д. не отрицается, но понимается не в положительном и деятельном значении, как в Европе, а в негативном, пассивном⁸.

Таким образом, проводить исследования сущности и закономерностей злоупотребления правом в русском обществе на опыте западноевропейских и других иностранных отношений права частной собственности, не достаточно. Ближе всего причины возникновения такого общественно-правового явления можно увидеть в особенностях характера межличностного поведения древневосточных славян, складывающегося внутри общинно-родовой экономической деятельности.

В текстах арабских писателей того времени следов классической частной собственности у русских не замечено, состояние Восточной Европы ими описывалось следующим образом: Русь, так называли они

⁷ Ключевский В.Ю. Происхождение крепостного права в России. — М.: Хронограф, 1997. — С. 15–117.

⁸ История философии: Учебник для высших учебных заведений / Под ред. В.П. Кохановского, В.П. Яковлева. — Изд. 6-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — С. 565.

руководящие классы русско-славянского общества, не имела ни сел, ни пашен, а занималась войнами и торговлей. Но в торговый договор, заключенный киевским князем Владимиром в 1006 году, было внесено условие, по которому болгарские купцы получали право торговать на Руси только с купцами по городам, при этом они не могли ездить по селам и вступать в прямые торговые сношения с дворовой челядью — огневщиной, и свободными русскими крестьянами — смердами; ни чего не продавать им, ни покупать у них.

Самостоятельность общественно-правовой культуры русского народа до настоящего времени противоречива, а её историческое прошлое представляет борьбу между выбором выработки и использованием собственных общественно-правовых институтов и заимствованием таковых из других западных народов, в частности, в древности — у греков и римлян, затем европейцев, а, впоследствии, англичан (американцев). Так, Чаадаев П.Я., впервые поставивший в своих «Философских письмах» в 1828-1831 гг. вопрос о прошлом Отечества, констатирует о том, что нет «в нас ничего лично нам присущего, нет своего лица», одно лишь слепое, поверхностное и бесполое подражание другим народам. Исток этого он усмотрел в том, что за нравственным учением в воспитательных целях Россия обратилась к «растленной Византии», из чего он сделал вывод: «Одинокие в мире, мы миру ничего не дали, ничего у мира не взяли, мы не внесли в массу человеческих идей ни одной мысли, мы ни в чем не содействовали движению вперед человеческого разума...»⁹.

Другие представители русской общечеловечности были убеждены в том, что России необходимо ориентироваться на Европу, догнать её и развиваться, следуя «европейским стандартам». Типичная позиция была выражена в первой половине XIX века в исследованиях ученого Хомякова А.С., считавшего, что Русь родилась от добровольного слияния Греции с Севером, в результате чего Россия стала наследницей Греции¹⁰.

Иные общественные деятели видели самостоятельное развитие России, поддерживая такую идею, выраженную в исследованиях русского мыслителя Киреевского И.В. в 1839 году, признававшего, что русская культура должна идти своей собственной дорогой, избегая попыток возрождения отживших форм своего национального бытия и слепого подражания западным началам¹¹.

⁹ История философии: учебник для высших учебных заведений / Под ред. В.П. Кохановского, В.П. Яковлева. — Изд. 6-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — С. 553, 556.

¹⁰ Там же, С. 556–557.

¹¹ Там же, С. 561.

Более истинным представлением о сути экономико-правового пути развития России, по мнению автора, является и по сей день, идея, выраженная во второй половине XIX века ученым Кавелиным К.Д. в статье «Взгляд на юридический быт древней России», в соответствии с которым общая цель человечества связана с реализацией в жизни идеала, в виде всесторонней, нравственной и интеллектуальной личности. Рано или поздно, народы Запада и России могут прийти к нему, однако способы выхода народов на столбовую дорожку движения всемирной истории будут различными. Пока же в Западной Европе абсолютизируется юридический способ достижения этого идеала, в России — нравственный. Восточные славяне, предшественники русского народа, в отличие от своих западных собратьев, а также германских племен, не были завоевателями¹².

Так, в XVI веке крестьяне в Московском государстве были вольными хлебопашцами: их отношения к землевладельцам определялись свободным договором. Исполнив условия контракта, крестьянин в назначенный законом срок мог уйти от землевладельца, мог даже выйти из крестьянства, записаться в посад, продаться в холопство. В конце XVII века отношений владельческих крестьян определялись уже не одним договором, а еще крепостью особого рода, без их согласия утверждавшей принадлежность их своим господам. Значение такой крепости получали писцовые и другие правительственные поземельные книги: за кем записан был крестьянин в этих книгах, тому он и был крепок. Данное положение было узаконено законом царя Федора Ивановича 1592 года, прикрепившим всех крестьян к земле¹³.

В конце VI века византийский император Маврикий, наблюдая быт задунайский славян, заметил, что они не обрекают пленных на вечное рабство, как делают другие народы, но что по истечению известного срока пленник у них получал право выкупаться на волю и воротиться на родину или остаться среди славян и жить вольным человеком. Кроме того, в договорах Руси с греками X века встречаем условия, по которому жители одной из договаривающихся стран, попавшие пленными в другую, выкупались по установленной холопей таксе, или текущей «челядинной цене», и возвращались в отечество.

¹² История философии: учебник для высших учебных заведений / Под ред. В.П. Кохановского, В.П. Яковлева. — Изд. 6-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — С. 565.

¹³ Ключевский В.Ю. Происхождение крепостного права в России. — М.: Хронограф, 1997. — С. 36—37.

Арабский писатель X века Ибн-Даста замечает о русских, что они хорошо обращаются с рабами¹⁴.

Вместе с описанной чертой русских нравов, в силу соответствующего уровня общественно-экономического развития действовало русское (рабовладельческое) право того времени. Одним из основных его правовых институтов являлся институт холопства, закрепленный в Русской Правде. Регулируя экономические отношений, Русская Правда не различает видов холопства: она знает одно холопство обельное, то есть полное, вечное, потомственное и наследственное: как зависимость холопа переходила от него в его потомство, так и право на холопа передавалось господином своим наследникам¹⁵.

Практикой общественно-экономических отношений выработались два пути обращения в холопство: холопами делались или по закону, или по договору, который в иных случаях заменялся молчаливым согласием вступавшего в холопство. Принудительное холопство по закону создавалось четырьмя случаями: 1) пленом, 2) известными преступлениями, за которые закон навсегда лишал преступника свободы, 3) несостоятельность купцов-должников по его вине, если кредиторы не согласились ждать уплаты долга, 4) происхождение от холопа. Добровольное холопство по договору создавалось тремя способами: 1) продажей в холопство, 2) женитьба на холопке без уговора с её господином, ограждающего свободу лица, вступающего в брак, 3) вступление в частную дворовую службу приказчиком или ключником без такового же уговора с хозяином¹⁶.

Вследствие переплетения нравственно-духовных начал в представлении общественно-экономической деятельности и греко-римских правовых обычаев и порядков на Руси исторически складывается норма, регулирующая выкуп холопом самого себя на волю. Подобный общественно-правовой институт существовал в греко-римском праве, который признавал особое несвободное состояние временного и условного характера, называемое рабством по плену. Свободный человек, взятый в плен неприятелем, считался рабом и в своем отечестве. Тогда все права, которыми он пользовался на родине, приостанавливались до его возвращения. Но, если его выкупал из плена соотечественник, он становился в личную зависимость от последнего, с правом пре-

¹⁴ Ключевский В.Ю. Происхождение крепостного права в России. — М.: Хронограф, 1997. — С. 96–97.

¹⁵ Там же. — С. 97.

¹⁶ Там же.

кратит её, заплатив условную между ними сумму. Если он не был в состоянии заплатить её, он оставался у выкупившего, как бы наемным работников, и тогда судебным порядком определялось, поскольку зачитывать ему в счет выкупной суммы каждый год работы¹⁷.

Несмотря на влияния византийского рабовладельческого права на русское, нравственные начала организации общественных отношений в русском обществе, оказывают значительное воздействие на формирования представления о злоупотреблении правом. Ключевский В.Ю. находит следы такого успеха в одном из сохранившихся памятников очень древнего происхождения, содержащем наставления духовнику о принятии кающихся. Его нормы настойчивее всего вооружаются против одного зла, распространенного в русском обществе, – против взимания изгойства. Изгоем в древней Руси назывался холоп, выкупившийся на волю.

В соответствии с византийским законодательством на случай выкупа отпускаемого на волю общего раба у совладельцев была установленная такса, по которой цены рабов определялись их возрастом и качество работы, к кокой они были способны. Путем торговых сношений с Византией русские рано познакомились с этой таксою, и она с изменениями вводилась в их договоры с греками, служа руководством при обоюдостороннем выкупе пленников.

Например, в договоре Игоря было установлено условие, что русских пленников, попавших в неволю к грекам, Русь выкупает, платя по десяти золотых за каждого: если же владелец русского пленника приобрел его куплей, ему платили по его показанию под присягой, за сколько он сам купил его. Вооружаясь против барышничества рабами, настойчиво вводилась норма, в соответствии с которой при продаже холопа не следует брать больше того, что за него заплачено. Религиозные нормы, которые в то время непосредственно использовались для урегулирования общественных отношений в общественно-экономической деятельности Руси, однозначно требовали исключения из жизнедеятельности барышничества челядью, так как это считалось великим, непростительным грехом, влекущим гибель человеческой души, что не отвечало духовным требованиям о её спасении.

Прибавка к покупной цене при выкупе раба на волю, то есть при переходе его в состояние изгоя, и называлась изгойством. В случае, когда хозяин продавал холопа дороже, чем купил, изгойством с точки

¹⁷ Ключевский В.Ю. Происхождение крепостного права в России. – М.: Хронограф, 1997. – С. 106.

зрения существующих в тот период нравственных начал, не считалось, поскольку холоп оставался холопом, только менял господина, не становясь изгоем.

Вышеуказанное наставление духовнику различает некоторые случаи изгойства и вооружается против тех, кто брал изгойство «на искупающихся от работы», то есть из рабства; потом оно предписывает, чтобы тот, кто «выкупается на свободу», давал за себя столько же, сколько было заплачено за него. Владельцев, которые брали изгойство с «искупающихся от работы», наставление порицает за то, что они не довольствуются «ценой уреченной», и чтобы добиться большего, губят не только свои души, но и души свидетелей, помогающих их злобе, и даже вовлекают судей в свои злые дела мздой и дарами. Это следовало из того, чтобы взять с выкупавшегося больше цены уреченной, владельцу надобно было с ним судиться, выставлять лжесвидетелей и подкупать судей. Под «ценой уреченной» можно разуместь только цену, за которую выкупавший уговорился некогда продаться в рабство, быв прежде свободным.

Аналогичная норма содержалась в византийском законодательстве, которая, стесняя право свободных людей располагать своею личностью, вместе с тем поддерживало право их выкупа в случае потери ими свободы¹⁸.

Право собственности на Руси не развивалось активно, как в других западных правовых системах потому, что общественно-экономическими отношениями, фиксируемыми ссудными договорами между землевладельцами и крестьянами на первоначальном этапе русского общества были выработаны два порядка отношений, входивших в юридический состав крепостного права на крестьян: 1) власть землевладельцев над личностью крестьян и 2) власть над его имуществом. Основанием первого было вытекавшее из ссуды и не прекращаемое по воле крестьянина право распоряжаться его трудом, ограниченное крестьянской вечностью и владельческой ответственностью за податную способность крестьян; вторая состояла в вытекавшем из того же источника праве собственности на часть животов крестьянина, соединенным с обязанностью поддерживать его инвентарь, и в обусловленном податной ответственностью надзоре за крестьянским хозяйством. Под влиянием указанных порядков складывался третий — власть землевладельца над потомством его крестьянина¹⁹.

¹⁸ Ключевский В.Ю. Происхождение крепостного права в России. — М.: Хронограф, 1997. — С. 106–108.

¹⁹ Там же. — С. 68–69.

Таким образом, анализируя случаи злоупотребления правом, которые изначально в русском обществе выразились в изгойстве, сделать вывод о его сущности как об использовании управомоченным лицом принадлежащего ему права, несущее угрозу вреда иным лицам, нельзя. Во-первых, в том выражении злоупотребления правом, в каком оно возникло и развивалось на Руси, совершение подобных действий не содержало исключительность намерений причинить вред третьему лицу. В данном случае участники такого поведения оставались удовлетворенными от сделки: один получал денежное вознаграждение, другой – свободу. Во-вторых, что является основным моментом, в указанной сделке, в частности, изгойстве, отсутствует достаточное и необходимо понимание такого признака, как использование уполномоченным лицом права, на самом деле, возможно, обнаружить в таких действиях как изгойство наличие другого противоположного признака как использование лицом не принадлежащего ему права на получение сверх «уреченной» цены, поскольку установленными в общественно-экономической деятельности того периода нормами поведения, ни тому, кто брал изгойство «на искупающихся от работы», ни тому, кто «выкупался на свободу» не давалось право брать больше положенной суммы, а именно, свыше заплаченного за продажу в холопство.

В результате исследования автор приходит к тому, что, в древнерусском обществе сформировалось иное понимание злоупотребления правом, как использование лицом не принадлежащего ему права, отличное от западноевропейского, которым продолжает руководствоваться наш законодатель.

Данное обстоятельство влечет необходимость в пересмотре законодателем соответствующих нормативно-правовых норм, принятых на основании несоответствующего действительности представления о злоупотреблении правом в российском обществе.

Используемые источники

1. Агарков М.М., Проблема злоупотребления правом в советском гражданском праве // «Известия АН СССР», отд.экономика и права. — 1996 г. — № 6.
2. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав. — М.: «Статут», 2000. — С. 43.
3. Яценко Т. С. Категория шиканы в гражданском праве: история и современность. — М.: «Статут», 2003.
4. Проблема злоупотребления субъективным гражданским правом / О.А. Порогикова. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — 256 с.; Злоупотребление правом по гражданскому законодательству Российской Федерации / Н.А. Ковалева. — Москва. 2005.

5. История философии: Учебник для высших учебных заведений / Под ред. В.П. Кохановского, В.П. Яковлева. — Изд. 6-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2008.
6. Ключевский В.Ю. Происхождение крепостного права в России. — М.: Хронограф, 1997.

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru*

Гусова А. А.

*кандидат медицинских наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: agusova@mail.ru*

Методика исследования имиджа компании-работодателя как элемент маркетингового управления человеческими ресурсами

В статье рассматривается методика исследования имиджа компании-работодателя, формирующегося как у работающих сотрудников, так и у внешних соискателей. Приводятся результаты авторского исследования и сделанные на их основе аналитические выводы о необходимости использования имиджа в маркетинговом управлении человеческими ресурсами.

Ключевые слова: *имидж компании-работодателя, маркетинг персонала, визуальная коммуникация, удовлетворенность трудовыми аспектами, мотивация труда.*

Shapiro S. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Gusova A. A.

*PhD (Medicine), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Methodology study of the image of the employer as an element of marketing human resource management

The article discusses the methodology of the study of the image of the employer, emerging as employees and external applicants. The results of author's research and made on the basis of their analytical conclusions about the necessity of using the image in marketing and human resource management.

Keywords: *image of the employer, personnel marketing, visual communication, satisfaction with the labor aspects, labor motivation.*

Большой энциклопедический словарь трактует понятие «имидж» как целенаправленно формируемый образ (какого-либо лица, явления,

предмета), призванный оказать эмоциональное воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы, достижения успеха и т.п.¹

В отношении компании целесообразнее пользоваться термином «корпоративный имидж» — согласованность всех элементов визуальной коммуникации компании, передающая публике основную идею о компании и создающая благоприятный отклик, увеличивающий степень доверия клиентов и партнеров к компании. «Имидж организации — ее образ, складывающийся у клиентов, партнеров, общественности. Основу имиджа организации составляет существующий стиль внутренних и внешних дел и межличностных отношений персонала и официальной атрибутики — название, эмблема, товарный знак»².

При этом под визуальной коммуникацией понимается способ общения с помощью предметов, оттенков цвета, вариантов фактуры и пропорции, который позволяет передать (сообщить) окружающим какие-либо идеи о себе. Визуальная коммуникация может быть неподвижной (визитки, бланки, конверты, каталоги, буклеты и другая печатная символика; банеры, вывески, указатели; внешний вид персонала, одежда, прически, макияж, аксессуары и пр.; рекламные ролики, презентационные фильмы; корпоративный сайт в сети Интернет; внешний вид интерьера и экстерьера офиса компании; внешний вид транспорта компании; упаковка продукции или услуги и др.) и подвижной (манера персонала общаться с клиентами; формат корпоративных мероприятий; речь сотрудника, отвечающего на телефонный звонок (теле-имидж); манера поведения в рабочей обстановке и на публике сотрудников компании; деловой этикет, профессиональная этика).

Специфичность имиджа как атрибута компании проявляется в том, что он существует вне зависимости от усилий самого предприятия (он есть, даже если и не разрабатывается специально) и, следовательно, нуждается в постоянной оценке и коррекции.

По нашему мнению, **имидж компании** с точки зрения маркетинга персонала, — это комплекс творческих, организационно-управленческих, и коммуникационных мероприятий, заключающихся в передаче внешней среде набора созданных компанией образов и представлений, направленных на соискателей свободных вакансий на рынке труда и повышающих ее привлекательность как работодателя³.

¹ <http://slovari.299.ru/word.php?id=24144&sl=enc>

² Бодуан Ж.-П. Управление имиджем компании. — М.: Инфра-М, 2001. — С. 14.

³ Шапиро С.А., Шилаев А.В. Развитие маркетинговых технологий на внутрифирменном рынке труда: монография. — М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2013. — С. 57.

Многие руководители современных компаний (и крупных, и малых) часто не задумываются о том, какой имидж компании формируется (или уже сформирован) в представлении реальных и потенциальных сотрудников. Однако этот нематериальный актив существенно влияет на текучесть кадров, степень лояльности персонала, облегчает процесс подбора новых работников (особенно топ-менеджмента), и в целом положительно влияет на конкурентоспособность предприятия. Таким образом, внутренний имидж компании представляет собой совокупность параметров, характеризующих компанию как работодателя. Однако внутрифирменный рынок труда чаще всего не является целевым для формирования соответствующей имиджевой политики. Тем не менее, для целей кадровой политики, обеспечения компании наиболее высококвалифицированными специалистами, необходимо отслеживать факторы, формирующие соответствующий образ компании-работодателя.

Среди наиболее значимых элементов имиджа компании-работодателя можно назвать следующие:

1. Размер компании. Логика соискателей такова — в больших компаниях выше заработная плата и хорошие перспективы для карьерного роста; практически исключены родственные предпочтения при наборе и продвижении сотрудников, карьерный рост основывается на профессиональных достижениях; такие компании более известные на рынке; в крупной компании престижнее работать, чем в средней и мелкой; крупные компании соблюдают законодательство.

2. Известность компании на рынке. Работа в известной компании прибавляет социальной значимости работнику в собственных глазах и окружающих, а также определенным образом «улучшает резюме» (что важно в случае смены места работы); работа в такой компании дает работнику чувство защищенности, так как в известной структуре очень ревностно охраняют свой имидж и стараются не допускать недовольства работников, которые при увольнении могут этот имидж снизить. «Люди, уходящие из компании, могут нанести серьезный удар по ее имиджу, распространяя во всех агентствах и других фирмах негативную информацию. Эти сказки — смерть. Им верят больше всего. Хотя понимаешь, что сейчас человек обижен, но все равно сначала ему веришь»⁴.

3. «Национальность» компании. Как правило, соискатели желают работать в зарубежной компании, потому что для нее характерны такие характеристики, как стабильность, структурированность, гарантии пусть медленного, но зато прозрачного карьерного роста, программы

⁴ Что влияет на имидж компании как работодателя // Компания. — 2005. — № 11. — С. 24.

обучения и повышения квалификации, «белая» зарплата и наличие соцпакета, формализация бизнес-процессов, нормированный рабочий график, в то время как, в отечественных компаниях «авралы» и неоплачиваемые переработки являются неписаной нормой.

4. Отраслевая принадлежность компании, которая говорит о перспективах развития бизнеса.

5. Социальная ответственность компании. Многие соискатели предпочитают не работать в компаниях, продукция которых может быть вредна для здоровья людей, экологии. В одних случаях они опасаются за собственное здоровье, в других ими руководят определенные моральные установки.

6. Возраст компании, история ее развития.

7. Репутация компании у различных аудиторий: у клиентов, журналистов, на рынке труда, у партнеров, конкурентов, в бизнес-сообществе.

8. Корпоративная культура, отношение к персоналу. Данная составляющая корпоративного имиджа часто обсуждается в личном общении соискателей с нынешними или бывшими сотрудниками. Подобные сведения активно транслируются и распространяются. В результате за некоторыми компаниями прочно закрепляется репутация заботящихся о сотрудниках, а за другими — слава организаций, пренебрегающих нуждами персонала.

9. Компенсационный пакет и мотивационные инструменты.

10. Стратегия компании.

11. Качество и стиль управления.

12. Личность собственника (собственников) компании. Данная характеристика особенно значима для менеджеров высшего звена, которые оценивают харизматичность владельца бизнеса, его профессиональную успешность и компетентность, видение будущего развития компании и способность «зажечь» своими идеями, готовность к эффективному двусторонним коммуникациям.

13. Привлекательность позиции, на которую претендует кандидат.

Автором было проведено собственное исследование имиджа компаний—работодателей, как важного элемента маркетингового управления человеческими ресурсами с целью определения параметров кадровой политики в группе инновационных предприятий сферы интерактивного мобильного маркетинга города Москвы, связанных партнерскими отношениями, однородных по своей организационной структуре и примерно равных по кадровому составу. Это ООО «Плассик Медиа», ООО «Флекси Деньги», ООО «Эс Эм Экс Коммуникей-

шен». Примененная методика исследования была разработана нами⁵ и адаптирована к сфере предприятий, занимающихся интерактивным маркетингом. Работники компаний, опрошенных автором по своему профессиональному составу являются маркетологами, программистами, менеджерами по продажам, руководителями среднего и высшего звена, финансовыми менеджерами и младшим персоналом.

В авторском исследовании приняли участие 100 человек, в том числе 16 – руководители высшего звена, принявшие участие в экспертном опросе. Отметим основные характеристики выборки:

- 62% сотрудников исследуемых предприятий – мужчины, 38% – женщины;
- все сотрудники – в возрасте до 50 лет. Большую часть (49%) составляют работники в возрасте 25–35 лет;
- по уровню образования – 62% сотрудников имеют высшее образование, 31% – незаконченное высшее; 7% – среднее профессиональное. Среди имеющих высшее образование – 38% сотрудников – техническое образование и 34% – финансово-экономическое; 28% – гуманитарное.
- наиболее лояльными сотрудниками (со стажем работы в компаниях более 5 лет) является 14% кадрового состава.

Проведенное автором исследование показало, что более чем у половины респондентов причиной выбора компании данной сферы в качестве места работы явились жизненные обстоятельства (таблица 1).

Таблица 1

Причины выбора компании в качестве места работы, %

	%
Это наиболее динамично развивающаяся отрасль	10
Вам нравится Ваш род деятельности	31
Здесь легче всего сделать карьеру	0
По сложившейся в Вашей семье традиции	0
Это наиболее престижная деятельность	0
Это наиболее хорошо оплачиваемая деятельность	0
Так сложились жизненные обстоятельства	59
Другое	0

⁵ С.А. Шапиро, Е.А. Потапова. Совершенствование профессиональных компетенций как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков. –М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012. – С. 78.

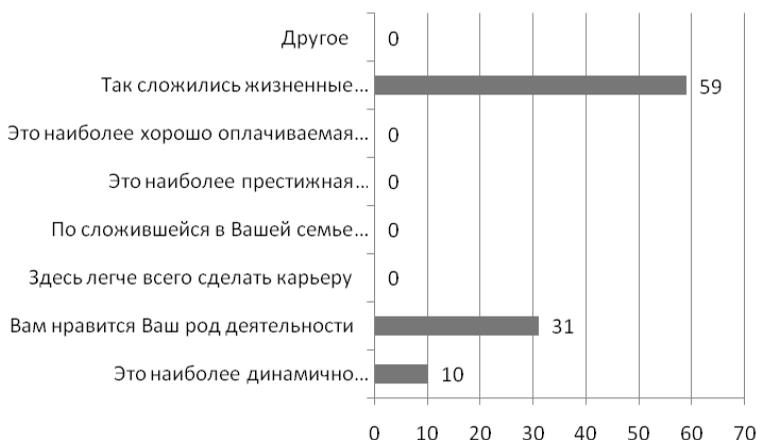


Рисунок 1. Причины выбора места работы

Треть опрошенных выбрали компанию, потому что им нравится их род деятельности, данная группа сотрудников, в отличие от первой, должна демонстрировать большую удовлетворенность своей работой и ориентироваться в трудовой деятельности на саморазвитие и эффективность труда. И остальные 10% выбрали компанию, потому что считают сферу интерактивного маркетинга одной из динамично развивающихся отраслей.

72% сотрудников считают, что компания находится на этапе нормального функционирования. Из них 66% не собираются покидать компанию и видят перспективы для улучшения занятости и карьерного роста.

Нами были выделены 5 групп сотрудников, объединенных ощущением себя и своего положения в компании:

- 1 – глубокий кризис;
- 2 – кризисное состояние;
- 3 – нормальное функционирование;
- 4 – небольшой подъем;
- 5 – успешное развитие.

Исследование показало, что у большинства сотрудников есть перспективы карьерного роста (52%).

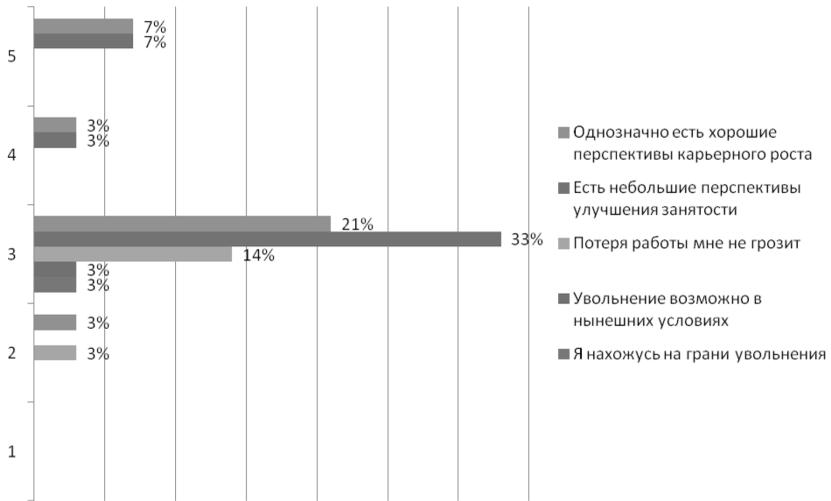


Рисунок 2. Вероятность изменений в трудовой жизни в различных целевых группах

Далее, мы определили тактические цели сотрудников относительно работы:

- 1 – перейти на более высокую позицию в этой же организации;
- 2 – перейти на работу в другое место, если появиться более привлекательная вакансия;
- 3 – остаться на этом же рабочем месте, но получать более высокую заработную плату;
- 4 – уйти из данной сферы, если появиться такая возможность;
- 5 – однозначно найти другое, более привлекательное место работы.

**Таблица 2
Социально-демографический состав различных целевых групп, %**

	1	2	3	4	5
Мужской пол	39		61		
Женский пол	36		64		
До 25 лет	14		31		
25 – 35 лет	17		31		
36 – 50 лет	7				
Старше 50					

Данные таблицы демонстрируют примерно равное количество мужчин и женщин, стратегия которых заключается в том, чтобы остаться на том же рабочем месте, но при этом получать более высокую заработную плату. Данную стратегию выбрало больше половины мужчин и женщин. Среди данной группы сотрудников треть составляют лица в возрастном сегменте 25–35, и треть сотрудников в возрасте до 25 лет. Это наиболее популярная стратегия в данной компании.

39 % мужчин и 37% женщин в качестве своей стратегии видят переход на более высокую позицию в этой же компании. 14% из них – это лица до 25 лет, 17% – от 25 до 35 и 7% старше 50 лет.

Таким образом, мы видим, что среди лиц до 25 и 25–35 преобладает стратегия № 3 – остаться на том же месте, но получать более высокую заработную плату. Сотрудники в возрастном интервале 36–50 выбирают стратегию перехода на более высокую позицию в этой же организации.

Исследование демонстрирует два вида карьерных ожиданий респондентов (таблица 3):

- перейти на более высокую позицию в этой же организации;
- остаться на этом же рабочем месте, но получать более высокую заработную плату.

Таблица 3

Удовлетворенность различными аспектами работы в разрезе карьерных ожиданий, %

Аспекты	1*	2	3	4	5
Регулярность выплаты заработной платы	81		44		
Профессионализм руководства Вашей компании	73		50		
Размер заработной платы	64		45		
Четкость и внятность документов, регулирующих права и полномочия работников	28		39		
Стабильность рабочего места	45		22		
Круг Ваших должностных обязанностей	73		33		
Техническая оснащенность рабочих мест	10		17		
Профессионализм сотрудников, непосредственно контактирующих с Вами	64		39		
Социально-психологический климат в компании	45		33		
Состав социального пакета	10		17		
Взаимодействие между руководством и подчиненными	73		50		

Методы стимулирования сотрудников	36	22		
Понятность системы премирования сотрудников	5	28		
Возможности повышения квалификации	45	44		
Система управления персоналом	45	22		
Система подготовки кадров	27	22		
Репутация компании во внешней среде	27	17		
Отношение к компании его клиентов	45	17		
Культура обслуживания, сложившаяся в компании	36	28		
Работа в команде	64	44		
Социальная политика, реализуемая руководством компании	19	17		
Адекватность миссии компании ее реальной деятельности	19	17		
Условия личного карьерного роста для Вас	64	33		
Взаимодействие внутри структуры компании (между подразделениями)		22		
Степень свободы, предоставляемая сотруднику для принятия решений	54	33		
Возможность творчества, участия в инновационных начинаниях компании	36	44		
Неформальная взаимопомощь внутри коллектива	45	39		
Ваш авторитет у непосредственного руководства	64	22		
Ваш авторитет у Ваших коллег	64	22		

1 – перейти на более высокую позицию в этой же организации;

2 – перейти на работу в другое место, если появиться более привлекательная вакансия;

3 – остаться на этом же рабочем месте, но получать более высокую заработную плату;

4 – уйти из данной сферы, если появиться такая возможность;

5 – однозначно найти другое, более привлекательное место работы.

Примечание. Данная таблица содержит ранговые вопросы, при которых участники, могут выбрать любое количество ответов, на ос-

нове которых для каждой категории респондентов можно построить график приоритетности тех или иных аспектов.

Среди сотрудников придерживающихся первой стратегии наибольшая значимость придается регулярности выплаты заработной платы, профессионализму руководства, кругу должностных обязанностей, уровню собственной профессиональной квалификации. Таких сотрудников можно отнести к категории «профессионал».

Работники такого типа считает важнейшим условием деятельности реализацию своих профессиональных способностей, знаний и возможностей. Для них достижением является именно положительное решение стоящей перед ними творческой задачи.

Среди сотрудников, ориентирующихся на вторую стратегию — остаться на этом же рабочем месте, но получать более высокую заработную плату основными мотивами являются: профессионализм руководства компании, взаимодействие между руководством и подчиненными.

Важное значение имеют уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства. Руководители организации должны стремиться к тому, чтобы быть лидерами фирмы, и стремиться вывести ее на первую роль на занимаемом им сегменте рынка. Если же этого не происходит, сотрудники видят, что руководство по тем или иным причинам оказывается неспособным осуществлять свою миссию, то у работников снижаются мотивационные потребности высшего порядка, такие, как самовыражение или причастность к деятельности фирмы. На эти потребности влияет и внутрифирменная (организационная) культура, выражающаяся в определенных традициях и поведении сотрудников и руководства по отношению друг к другу.

Организация системы коммуникаций, с одной стороны, влияет на социальные потребности сотрудников в плане возможности общения с коллегами в процессе работы (горизонтальные коммуникации), с другой стороны — вертикальные коммуникации между сотрудниками и руководством, то есть наличия обратной связи. Если руководство хочет иметь объективную информацию о мотивационных воздействиях своих команд на сотрудников фирмы, то необходимо иметь каналы обратной связи, такие, как «ящик для предложений», прием сообщений по электронной почте и др. Если предложения принесут реальную пользу для повышения эффективности производства и производительности труда, то руководство должно премировать и вознаграждать таких работников, при этом важно не только материальное стимулирование, но и моральное поощрение на виду у других работников. Это повышает самоуважение работников и является важным мотивационным фактором.

Компания, имеющая привлекательный имидж на рынке труда, «автоматически» притягивает к себе лучших специалистов этого рынка. А усилия, потраченные на формирование позитивного имиджа работодателя, возвращаются возрастающей стабильностью компании и сокращением затрат на кадровые технологии.

Таким образом, можно сделать вывод, что имидж компании как работодателя базирующийся на факторах, являющихся важными элементами, влияющими на удовлетворенность трудом работников является необходимым элементом маркетингового управления человеческими ресурсами. Если для работников, как следует из проведенного исследования, важны такие факторы маркетинга персонала как интересная динамичная работа в конкурентной среде, проводимая руководством социальная политика, а также мероприятия, направленные на укрепление корпоративного духа среди сотрудников, то все это способствует повышению уровня маркетингового управления человеческими ресурсами и оказывает влияние на рост эффективности труда работников.

Используемые источники

1. Бодуан Ж.-П. Управление имиджем компании. — М.: Инфра-М, 2001.
2. С.А. Шапиро, Е.А. Потапова. Совершенствование профессиональных компетенций как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков. — М.: РХТУ им.Д.И. Менделеева, 2012.
3. Что влияет на имидж компании как работодателя // Компания. — № 11. — 2005.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLII / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. — 388 с.

ISBN 978-5-903893-96-6

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Выпуск XLII

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 30.03.2015
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 22,55 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru