



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXIII

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

Москва
2014

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

Редакционный совет:

Балабанов В.С., д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)

Булочникова Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства, (научный редактор)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

Власов А.А., профессор, Российская академия адвокатуры и нотариата

Высоцкая Н.В., д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы

Корчагин А.Ю., д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда

Кошкин В.И., д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства

Миллерман А.С., д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»

Мысляева И.Н., д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова

Курдюков С.И., д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ

Сахарнов Ю.В., д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Балабанова А.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Воронченко Т.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Гаврилов Р. В., д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства

Ермакова Е.Е., к.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Журавлев Г.Т., д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Ищенко А.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Курило В.М., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Медведева А.М., д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»

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)

Bulochnikova L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship, (scientific editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

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

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of the Government of Moscow

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

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Millerman A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Mysyaeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

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

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Ermakova E.E., PhD (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

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

Ishchenko A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Kurilo V.M., Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Medvedev A.M., Doctor of Science (Economics), associate professor of the Russian academy of entrepreneurship, main risk officer of JSC «TVEL»

Содержание

Ахметов Л. А., Бабич О. В.

Подходы к изучению реструктуризации деятельности
промышленного предприятия 8

Балабанов В. С., Дудин М. Н., Лясников Н. В.

Продовольственная безопасность: инновационный аспект 27

Бараненко С. П., Бусыгин К. Д.

Инновации как фактор роста и развития
промышленных предприятий 39

Баринов Э. А.

Банковские системы стран-членов ЕС 53

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

Разработка системы управления инновациями
как способ достижения устойчивых
конкурентных преимуществ организации 66

Боганова Е. В.

Систематизация прогрессивных банковских продуктов
в оптимальные ряды с целью создания
банковского продукта-трансформера
для повышения эффективности деятельности банков 73

Борисов А. В.

Причины и условия совершения преступлений,
нарушающих авторские и смежные права 82

Бусыгин К. Д.

Зависимость стратегической устойчивости предприятия
от конкурентоспособности 89

Вишневская Н. Г.

Деятельность региональных центров содействия
занятости выпускников в современных условиях 95

Воронченко Т. П.

Организационно-методические особенности
финансового контроля в России и за рубежом 102

Генкин А. С.	
Стратегия инновационного предпринимательства: причины закрепления в качестве приоритетной и конкретные проявления в современных условиях	119
Дадьков В. Н.	
Проблемы повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с помощью взаимного страхования от реализации чистых рисков в России	129
Демичева Е. А.	
Договор трансграничного франчайзинга как институт международного частного права в России и Германии: понятие и содержание	142
Дмитриева Е. В.	
Методические основания инвестиционных стратегий и управления инвестиционным портфелем современных промышленных предприятий	154
Жданов А. А.	
Теория и практика проведения сбытовой конкуренции на промышленном предприятии химического комплекса	164
Ильюк В. В.	
Проблемы методологии управления инновационными разработками Микроэлектронной промышленности в неравновесных условиях экономики	172
Ларионов И. В.	
Система контроллинга как инструмент управления экономической устойчивостью предприятия	182
Лясников Н. В., Успенская Н. Т.	
Инновационная активность промышленных предприятий: экзогенные и эндогенные факторы	191
Мажуховский Е. А.	
Взаимное страхование в России: состояние и перспективы развития	200
Никонова О. В.	
Система оценки эффективности деятельности персонала социальных учреждений: особенности разработки и внедрения	212

Орлов А. В., Бабаков А. В.	
Возможности и инструменты стратегического планирования для развития российского футбола	219
Пешкова Т. Ю.	
Взаимодействие со службой внутреннего аудита страховщика как способ повышения эффективности страхового надзора	225
Пирякова А. К.	
Источники древнего русского залогового права	232
Репкина О. Б.	
Информация в системе управления предпринимательскими структурами	239
Русавская А. В., Дормидонтов А. В.	
Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России	252
Сахирова Н. П.	
Методология оценки влияния страхового механизма на экономическую безопасность промышленности России	259
Степанов А. В.	
Прогнозирование миграции Европейской части РФ методами системной динамики при нейтральном прогнозе развития экономики	269
Сухановский Ю. А., Мацуленко А. А.	
Задачи спортивного маркетинга	278
Трибунская У. Г.	
Зарубежный опыт инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности	288
Шакирханов Б. Р.	
Ликвидация административных барьеров как форма оптимизации инвестиционного и делового климата в стране (на примере Италии)	295
Шапиро С. А., Вешкурова А. Б., Вишневская Н. Г.	
Экспериментальное подтверждение циклической концепции трудовой мотивации в финансовой сфере деятельности	301

Шовхалов Ш. А.

Формирование основных средств в коммерческих организациях,
функционирующих по Шариату 315

Шогенова Ф. А.

Совершенствование нормативно-правового
и методического обеспечения
исполнения федерального бюджета 322

Шпакова Т. Ю.

Анализ маркетинговой среды организации
на основе когнитивного подхода 339

Ялялиева Т. В., Колесникова Т. Г.

Контроль эффективности экономической политики организации 345

Яхъяев М. А., Шакиртханов Б. Р.

Открытая инновационная среда: направления
и формы ее создания в предпринимательстве 353

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: lerik39@yandex.ua*

Бабич О. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный технический университет
e-mail: oxy2210@rambler.ru*

Подходы к изучению реструктуризации деятельности промышленного предприятия

В статье представлен анализ взглядов на понятие «реструктуризация», предложенная авторская классификация и определение рассматриваемого понятия.

Ключевые слова: *реструктуризация, этапы реструктуризации.*

Akhmetov L. A.

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

Babich O. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Bryansk state technical university*

Approaches to the study of an industrial enterprise restructuring

The article presents analysis of views on the concept of «restructuring», the author proposed classification and definition of the concept.

Keywords: *restructuring, types of restructuring, improving the activity.*

Более двадцати лет наша страна строит рыночную экономику. Экономические и политические преобразования как положительным, так и негативным образом сказались на работе предприятий. Не имея опыта хозяйствования в рыночной среде, многие промышленные предприятия прекратили свое существование, другие реорганизовались и попытались приспособиться к новым сложившимся условиям. Существующая производственная база большинства крупных предприятий не могла обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. Осо-

бенно сильно это было заметно в начале 90-х, после хлынувшей волны импортной продукции в страну, удивлявшей своим разнообразием, эргономичными качествами. В таких условиях потребители предпочитали зарубежные товары. В последнее время ситуация изменилась. Улучшение инвестиционного климата и стабилизация политической обстановки положительным образом сказались на большинстве российских предприятий ¹.

В экономической литературе в последнее время широко использовались понятия «реформирование», «реорганизация», «реструктуризация» и «реинжиниринг» предприятий и компаний. Можно констатировать, что до сих пор происходит смешение данных понятий, и нет единой точки зрения в их определении ².

И.И. Мазур и В.Д. Шапиро выделяют три вида изменений в организациях в порядке их усложнения ³:

Реорганизация – преобразование, переустройство организационной структуры и управления предприятием при сохранении основных средств, производственного потенциала предприятия.

Реформирование – изменение принципов действия предприятия, способствующее улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности.

Реструктуризация – комплексная оптимизация системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выбранной стратегией его развития, способствующая принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес-процессов, информационных технологий и систем и др.

«Реформирование предприятий» является наиболее общим, всеобъемлющим понятием, охватывающим многочисленные составляющие хозяйственной деятельности предприятий и направления ее пре-

¹ Бабич О.В. Реструктуризация предприятия: сущность и определение // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2013. – № 36. – С. 7.

² Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблишер, 2002.

³ Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

образований, в том числе реорганизацию, реструктуризацию, реинжиниринг бизнес-процессов (рис. 1).



Рис. 1. Реформирование деятельности предприятия

признать удовлетворительным, однако прогнозы его деятельности являются неблагоприятными. Предприятие сталкивается с нежелательными для себя тенденциями в части конкурентоспособности, отклонением фактического состояния от запланированного. Здесь реструктуризация является реакцией на негативные изменения, пока они не приобрели еще необратимого характера.

В-третьих, реструктуризации могут подвергаться благополучные, быстрорастущие организации. Их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ. Причем в случае ранней идентификации кризисной ситуации предоставляется большая свобода маневра и более широкий выбор антикризисных процедур, в том числе методов и средств реструктуризации.

В странах с развитой экономикой реструктуризация является естественным процессом. Вопрос о реструктуризации встает всякий раз, когда компания сталкивается со снижением эффективности своей деятельности, изменением экономического окружения, технологического развития и обострения конкуренции.

Другими словами, реструктуризацию деятельности предприятия можно рассматривать как частный случай реформирования структуры управления.

По мнению некоторых исследователей в исследуемой области реструктуризация может применяться в трех основных ситуациях.

Во-первых, в условиях, когда предприятие находится в состоянии глубокого кризиса.

Во-вторых, в условиях, когда текущее положение предприятия можно

Для российской экономической науки процесс реструктуризации – относительно новый объект изучения. Однако в последнее время к данному вопросу обращаются все больше авторов и предлагают свою трактовку понятия и сущности реструктуризации ⁴ (табл. 1).

Таблица 1

Классификация определений понятия «реструктуризация»

Автор	Определение
Реструктуризация как процесс изменения структуры организации	
М.Д. Аистова	Реструктуризация – это радикальное изменение структуры хозяйственной организации (активов, собственности, финансов, управления, кадров и др.).
Л. Водачек	Реструктуризация – комплексные и взаимосвязанные изменения структур, обеспечивающих функционирование предприятия в целом.
А. Евсеев	Реструктуризация – любые изменения в производстве, структуре капитала или собственности, не являющиеся частью повседневного делового цикла компании.
В.В. Кондратьев	Реструктуризация – это изменение структуры системы. Если под структурой понимается организационная структура, то реструктуризация- это изменение организационной структуры. Если рассматривается структура бизнес-процессов, реструктуризация – это изменение бизнес-процессов. Общий принцип простой: типология структур систем предопределяет типологию изменений ⁵ .
А. Карлик, Е. Гришпун	Приведение организационной и производственной структур, мощностей, имущества и занимаемых земельных участков в соответствие с объемом продукции, на который имеется платежеспособный спрос, при одновременном реформировании системы управления финансами.
О.В. Воробьева	Реструктуризация хозяйствующего субъекта представляет собой изменения процессов управления предприятием, результатом которого является трансформация состава и структуры пучка прав собственности относящихся к данному субъекту хозяйствования ⁶ .
Д. Хлебников	Реструктуризация – изменение структуры компании, а также элементов, формирующих ее бизнес под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды ⁷ .

⁴ Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблишер, 2002.

⁵ Кондратьев В.В. Реструктуризация управления компанией:17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В.В. Кондратьев, В.Б. Краснова. – М.: ИНФРА-М, 2000.

⁶ Воробьева О.В. Воздействие реструктуризации вертикально-интегрированных компаний на региональное экономическое пространство: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 2012.

⁷ Бегинина К.И. Механизм реструктуризации предприятия в антикризисном управлении / К.И. Бегинина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 14(195) Экономика Вып. 27 – С. 122.

1	2
С. Фивейский	Реструктуризация – это радикальное изменение структуры, где в качестве основных структурных компонент выступают производственная, информационная и организационная структуры.
Ю.В. Баринов	Реструктуризация – процесс, целью которого является реорганизация организационной структуры, ее совершенствование и повышение эффективности управления.
С.В. Безделов	Реструктуризация – процесс внедрения структурных изменений в деятельность предприятия с целью сохранения или увеличения прибыльности под влиянием изменяющихся внешних условий.
В.Н. Трнев, В.А. Ириков	Реструктуризация – изменение структуры предприятия и создаваемой им продукции.
Реструктуризация как комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности	
Л.П. Страхова, Г.В. Бутковская	Реструктуризация – проведение комплекса мероприятий организационного, технического, финансового характера, позволяющих предприятию восстановить свою конкурентоспособность.
К. Кордан, Т. Фолмэн, М. Ванденборт	Реструктуризация – проактивно осуществляемый разрыв с существующим статус-кво, а не просто «затягивание пояса» в компании или улучшение текущих операций. В результате проведенной реструктуризации компания должна не просто работать лучше, а производить более современные продукты.
Л.П. Белых	Реструктуризация промышленных и финансовых компаний – процесс, направленный на создание условий для эффективного использования всех факторов производства в целях повышения финансовой устойчивости и роста конкурентоспособности ⁸ .
В.И. Грущенко, Л.В. Фомченкова	Реструктуризация – процесс, связанный с изменением стратегических концепций и принципиально важных стратегических факторов деятельности.
В.Г. Крыжановский	Реструктуризация есть структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия, заключающаяся в создании бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций.
К.И. Бегина	Реструктуризация – процесс изменения структур предприятия – социальной, производственной, организационной, технологической, финансовой, информационной – с учетом влияния внешней и внутренней среды, направленный на повышение его конкурентоспособности и эффективности ⁹ .
Т. Хокканен	Реструктуризация – использование всего управленческого и производственного потенциала, необходимого для создания и прибыльной продажи нужных потребителям товаров (услуг).

⁸ Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

⁹ Бегина К.И. Особенности реструктуризации предприятий на различных этапах жизненного цикла // Управление экономическими системами. – 2011. – № 4 (28).

Продолжение таблицы 1

1	2
О.С. Сухарев	Реструктуризация – совокупность мероприятий, применяющихся на уровне предприятия, региона, отрасли и всей экономики, которые приводили бы к образованию конкурентоспособных, растущих в области занятости, реальных доходов и инвестиций промышленных комплексов в условиях контролируемого государством и достаточно-го для обеспечения указанных параметров конкурентного прессинга – как со стороны отечественных производителей, так и со стороны иностранных соперничающих фирм ¹⁰ .
Реструктуризация как способ выхода из кризиса	
Р.А. Фатхутдинов	Реструктуризация – это реформирование находящейся в кризисном состоянии организации, осуществляемое ею самостоятельно, изнутри, по собственной инициативе, с самообеспечением.
В.И. Ляско	По мнению, стратегии восстановления и реструктуризации портфеля применяются в условиях ухудшения экономических показателей на отдельных направлениях. Тяжелое финансовое положение может быть вызвано значительной убыточностью одного или более видов деятельности, ведущей к снижению финансовых показателей предприятия в целом, сложной экономической ситуацией, высоким уровнем задолженности и т.д.
Г.А. Александров	Реструктуризация – фундаментальные комплексные изменения, в основе которых лежит трансформация структуры бизнеса и образа функционирования предприятия, охватывающие практически все аспекты деятельности, их конечной целью является преодоление кризисных явлений, повышение эффективности работы и конкурентоспособности, увеличение прибыльности ¹¹ .
Реструктуризация как комплексная оптимизация системы (адаптация)	
Т.А. Зуб	Реструктуризация – изменение структуры чего-либо по определенным параметрам (сроку, назначению, величине, льготам, выплатам и т.д.) в связи с изменившимися условиями и в целях позитивного решения проблемы. Один из методов антикризисного управления (реструктуризация долгов, предприятия, финансов, технологии, персонала и пр.).
И.И. Мазур, В.Д. Шапиро	Реструктуризация – комплексная оптимизация системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выбранной стратегией его развития, способствующая принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции ¹² .

¹⁰ Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности: Механизмы реализации инвестиционных программ: Монография. – М.: Изд-во Центр ЕАОН, 2007.

¹¹ Семенова С.А. Необходимость государственного регулирования процессов реструктуризации предприятий // Вестник МГТУ – 2010. – Том 13 – № 1. – С. 232–237.

¹² Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

1	2
Г.С. Мерзликина, Е.А. Семикин	Реструктуризация – это комплексное стратегическое преобразование внутренних взаимосвязей организации, носящее инновационный характер и нацеленное на повышение эффективности ее деятельности за счет предельного соответствия ее структуры внутреннему содержанию в существующих на данный момент условиях внешней среды ¹³ .
А.К. Тутунджян	Процесс адаптации, подгонка внутренних структур организации малой экономической системы вне зависимости от ее масштабы и организационно-правовой формы к постоянно меняющимся под влиянием всевозможных факторов условиям существования и развития внешней среды, являющейся внутренней для большой экономической системы ¹⁴ .
Э.В. Маймина	Реструктуризация – это комплекс управленческих технологий, предназначенных для реализации финансовых, организационных, технических, технологических мер и мероприятий в целях изменения содержания деятельности организации для повышения ее адаптируемости изменениям рыночной среды и обеспечения соответствия этой деятельности требованиям рыночной конъюнктуры ¹⁵ .

Все многообразие определений предлагаем разделить на пять основных групп.

Наиболее простой подход к реструктуризации заключается в преобразованиях связанных с изменениями структуры предприятия. Согласно представлениям М.Д. Аистовой, «реструктуризация» – это радикальное изменение структуры хозяйственной организации (активов, собственности, финансов, управления, кадров и др.). Таких же взглядов придерживаются Л. Водачек, А. Евсеев, В.В. Кондратьев и другие.

Другие авторы рассматривают реструктуризацию как преобразование отношений собственности, технологической, производственной, организационной и финансовой структуры направленное на повышение конкурентоспособности организации, к ним относятся Л.П. Страхова и Г.В. Бутковская, К. Кордан, Т. Фолмэн и М. Ванденборг, Л.П. Белых и другие.

Реструктуризация предприятия может рассматривать как метод антикризисного менеджмента и использоваться для преодоления кри-

¹³ Мерзликина Г.С. Теоретические вопросы реструктуризации / Г.С. Мерзликина Е.А. Семикин. Волгоград, 2001.

¹⁴ Тутунджян А. К. Управление реструктуризацией в производственном секторе экономики: вопросы теории и практики): автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05. – М., 2002.

¹⁵ Маймина Э.В. Реструктуризация деятельности организации как институциональный инструмент обеспечения устойчивого развития национальной экономики: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05. – М., 2009.

зисных явлений. В области антикризисного управления реструктуризация определяется, как структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых, земли, технологий), заключающаяся в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации (передачи) действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций.

Термин «реструктуризация» применяется также в отношении задолженностей предприятий. В финансовом смысле он означает процедуры упорядоченного изменения условий погашения задолженностей предприятия, согласованные между кредитором и должником и проводящиеся по причине неспособности должника погашать свои долговые обязательства в первоначально установленные сроки.

В самом широком смысле финансовое оздоровление – это совокупность процедур, применяемых к неплатежеспособному предприятию в целях восстановления текущей платежеспособности и урегулирования накопленных долговых обязательств.

В антикризисном управлении выделяют следующие виды реструктуризации:

- реструктуризация собственности (изменение структуры акционерного капитала);
- бизнеса;
- имущественного комплекса;
- задолженности;
- системы управления.

При проведении принудительных судебных процедур различают:

- реструктуризацию в ходе судебных процедур финансового оздоровления (самостоятельно, но под контролем кредиторов);
- реструктуризацию в ходе внешнего управления, которую проводит арбитражный управляющий под контролем кредиторов;
- ликвидацию неплатежеспособных предприятий признанных банкротами ¹⁶.

Другой подход предполагает использование реструктуризации для оптимизации деятельности предприятия.

¹⁶ Кован Е.С. Теория антикризисного управления предприятием: Учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская; под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской. – М.: КНОРУС, 2009.

Зуб Т. А. в своих работах рассматривает два понятия «реорганизация» и «реструктуризация».

Реорганизация – изменение структуры и статуса предприятия путем слияния, выделения, поглощения, преобразования звеньев последнего.

Реструктуризация – изменение структуры чего-либо по определенным параметрам (сроку, назначению, величине, льготам, выплатам и т.д.) в связи с изменившимися условиями и в целях позитивного решения проблемы. Один из методов антикризисного управления (реструктуризация долгов, предприятия, финансов, технологии, персонала и пр.).

По мнению А.А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда стратегия реструктуризации может использоваться диверсифицированными компаниями и предполагает кардинальное изменение портфеля корпорации за счет исключения одних и приобретения других подразделений.

Реструктуризация проводится при следующих случаях:

- стратегический анализ бизнес-портфеля указывает на грядущий спад прибыльности компании из-за наличия в портфеле слишком большого количества медленно развивающихся, кризисных или конкурентно слабых подразделений;
- одно или несколько ключевых подразделений компании находятся в состоянии затяжного кризиса;
- смена главы корпорации, повлекшая за собой изменение стратегии;
- появление новой технологии или инновационного товара требует полного пересмотра бизнес портфеля компании для закрепления ее на перспективных новых рынках;
- у компании появляется возможность весьма крупного и ценного приобретения, для финансирования которого приходится продать несколько подразделений;
- ключевая отрасль компании теряет привлекательность, что требует коренного пересмотра портфеля;
- технологические изменения и конъюнктура рынка создают условия, при которых разделение корпорации на независимые компании выгоде, чем продолжение их функционирования под корпоративных зонтиком¹⁷.

Реструктуризация предприятия имеет внутренние и внешние предпосылки.

¹⁷ Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Пер. с англ. А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.

Внешние требования реструктуризации следуют из необходимости развития экономики на основе роста ее конкурентоспособности, обеспечивающей лидерство страны на международном рынке.

Основным внутренним аспектом реструктуризации являются интересы различных участников и заинтересованных лиц.

В связи с переходом российской экономики на инновационный путь развития все чаще в экономической литературе встречается понятие «реинжиниринг». Реинжиниринг — это радикальное перепроектирование бизнес-процессов предприятий и организаций для получения существенных эффектов в снижении стоимости, повышения качества и роста объемов продаж продукции и услуг.

Таким образом, споры по вопросам разграничения рассматриваемых понятий продолжатся и в настоящее время. Опираясь на Большой толковый словарь русского языка, который дает следующее определение понятию реструктурировать: «Реструктурировать — реструктуризировать, преобразовывать структуру чего-либо, реорганизовывать производство...» предлагаем реструктуризацию рассматривать как формирование или совершенствование организационной структуры или отдельных ее блоков в целях реализации стратегии предприятия и повышения эффективности его работы.

Важным этапом исследования является структуризация знаний в изучаемой области и четкое представление о видах, методах, концепциях и существующих решениях изучаемой проблемы.

В литературе в целях рассмотрения и представления преобразований (т.е. изменений вообще) на предприятии в различных аспектах выделяется следующая классификация (табл. 2).

В зависимости от ситуации на предприятии осуществляются мероприятия оперативного (обеспечение выживания на короткий срок) и долгосрочного характера (восстановление конкурентоспособности на длительное время).

В зависимости от стадии развития предприятия и его возможностей деятельность по реструктуризации можно разделить на два вида. Превентивные преобразования, целью которых является увеличение стоимости предприятия, сохранение собственности и другие задачи, связанные с поддержанием конкурентного статуса предприятия и повышением эффективности его функционирования. И преобразования предприятия, находящегося в условиях кризиса, сконцентрированные на решениях по возвращению дееспособности, преодолению кризиса и превращению предприятия в действующее.

Классификация преобразований

Критерий	Вид преобразований
Цели	Краткосрочные (оперативные) Долгосрочные
Причины инициирования	Превентивные (упреждающие) Кризисные (в условиях кризиса)
Уровень преобразований	Преобразования в области: внутренних факторов внешних факторов
Функциональное содержание	Структурные Организационные Производственные Управленческие Кадровые Финансовые Информационные
Вид стратегии преобразований	Преобразования в рамках: наступательной стратегии оборонительной стратегии
Модели осуществления преобразований	Эволюционные Революционные

Изменения могут рассматриваться с точки зрения внутренних и внешних факторов. Внутренние основаны на выработке операционной, инвестиционной и финансовой стратегий создания стоимости за счет собственных и заемных источников финансирования; внешние — на реорганизации видов деятельности и структуры предприятия путем: расширения (слияния, присоединения), сокращения (разделения, выделения) и преобразования акционерного капитала.

Реформирование предприятия можно представить как совокупность преобразований в следующих сферах: производственной (составляющие производственно-технической базы), организационной (экономико-правовые формы и принятое на предприятии распределение прав и обязанностей), кадровой (профессиональный и квалификационный состав работников), финансовой (активы и пассивы).

Наиболее часто предприятия используют оборонительную стратегию, которая выражается в том, что предприятие, испытывая в течение определенного времени трудности с реализацией своей продукции, стремится сократить объемы производства, отказаться от убыточной продукции, соответственно сократив численность работников предприятия, распродать излишние производственные мощности и виды бизнеса, чтобы выправить свое финансовое положение. Наступательная стратегия заключается в том, что предприятие выходит на рынок с новыми видами продукции по более низким ценам, приобретает новые бизнес-единицы, предприятия.

Изменения в стратегии, производственных процессах, структуре и культуре могут осуществляться постепенно, в идее мелких шагов, или же радикально, в идее крупных скачков. В этой связи соответственно говорят об эволюционной и революционной моделях изменений.

Для революционного метода управления изменениями характерны радикальное переосмысление, перепроектирование предприятий и производственно-хозяйственных процессов, глубокие и всеохватывающие перемены, мышление дискретными категориями, привлечение к участию убежденных сторонников перемен, использование для решительного устранения опасных тенденций. Эволюционные изменения осуществляются в рамках организационного развития, которое определяется как долгосрочный, тщательный, непрерывный, всеобъемлющий процесс изменения и развития организации и ее членов¹⁸.

Что же касается непосредственно видов реструктуризации, то можно выделить следующие взгляды.

И.И. Мазур и В.Д. Шапиро выделяют два основных направления реструктуризации:

- корпоративная, стратегическая реструктуризация компании, направленная на повышение эффективности функционирования и связанная с развитием действующей компании, включая увеличение стоимости собственного капитала, повышение конкурентоспособности, завоевание новых или расширение имеющихся рынков, оптимизацию организационной структуры, диверсификацию деятельности и т.п.
- реструктуризация компании в кризисных условиях. Кризисными для компании могут быть различные ситуации — от снижения эффективности производства и сбыта, ухудшения финансово-экономического состояния, не сказывающегося на расчетах с кредиторами, до ситуации, характеризующейся несвоевременным или неполным удовлетворением требований кредиторов. Крайним проявлением кризисной ситуации является несостоятельность (банкротство) компании¹⁹.

Л.П. Белых выделяет две основных формы реструктуризации:

1. Оперативная реструктуризация предполагает реструктуризацию материальных активов и долговых обязательств, в ходе которой

¹⁸ Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. — М.: Альпина Паблишер, 2002.

¹⁹ Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

требуются разработка схем поставок сырья; определение методов снижения издержек производства, снижения стоимости привлеченного капитала; оптимизация основных производственных процессов и организационных структур.

2. Стратегическая реструктуризация представляет собой комплексный процесс, который предъявляет ко всем участникам высокие требования, отличающиеся от привычной повседневной работы²⁰.

Поскольку в процессе исследования рассматривается более узкое понятие реструктуризации предприятия, предлагаем уточненную классификацию видов реструктуризации промышленного производства (табл. 3)²¹.

Таблица 3

Классификация видов реструктуризации

Признак классификации	Вид
Время реализации программы реструктуризации	Краткосрочная Длительная
Охват	Целостная Частичная
Объект изменений	Организационная Функциональная Линейная
Функциональная область	Маркетинговая Производственная Кадровая Финансовая
Субъект инициирования	Внешняя Внутренняя
Источник финансирования	Самофинансирование Привлечение инвестиций
Технология проведения	Слияние Поглощение Выделение Разделение Преобразование Ликвидация
Характер изменений	Стратегическая Оперативная
Экономическое состояние	Текущая Кризисная

²⁰ Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л.П. Белых. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

²¹ Бабич О.В. Основные направления реструктуризации промышленных предприятий // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 20. – С. 15.

По времени реализации проекта реструктуризации предприятия предлагается выделять краткосрочную реструктуризацию, т.е. предполагается разработка и внедрение необходимых изменений сроком до года, и длительную, срок реализации которой более года.

В зависимости от охвата изменениями выделяем целостную реструктуризацию – изменение всех составляющих деятельности предприятия и частичную – изменение функционирования конкретного подразделения или части предприятия.

Реструктуризация может касаться всего предприятия в целом или же какого-либо функционального подразделения, в соответствии с этим можно выделить организационную и функциональную реструктуризацию. Кроме того, изменения могут коснуться линейного подразделения, в связи с этим реструктуризация будет иметь линейный характер.

Изменение организационной или управленческой структуры предприятия может касаться различных структурных функциональных подразделений, в соответствии с этим предлагаем выделить:

- маркетинговую реструктуризацию – изменения, происходящие в службе маркетинга или продаж;
- производственную реструктуризацию – проведение реформирования структуры в рамках производственного подразделения;
- кадровую реструктуризацию – изменения в службе управления персоналом;
- финансовую реструктуризацию – пересмотр деятельности финансовой службы предприятия.

Лицо, принимающее решение о реструктуризации предприятия или его конкретного подразделения, может являться исполнительным органом на предприятии или быть, к примеру, его учредителем или акционером, но не сотрудником, или, же если мы рассматриваем реструктуризацию одного из филиалов крупного предприятия, то это может руководитель филиала или руководитель всего холдинга инициировать данный процесс. В связи с этим необходимо выделение еще двух видов реструктуризации: внешняя и внутренняя.

Вопрос инвестирования процесса реструктуризации может быть рассмотрен в двух точках зрения:

- финансирование специалистов проводящих данную процедуру;
- финансирование самых изменений, если они носят всеохватывающий характер.

Например, проводимая реструктуризация на предприятии может охватывать одно или несколько подразделений, следовательно, может осуществляться отделом кадров самого предприятия, в этом

случае данный процесс не требует привлечения дополнительных источников средств, если же руководство и специалисты предприятия не справятся с поставленными задачами, то необходимо привлечь финансовые ресурсы и нанять сторонние организации.

Другой момент, реструктуризация предприятия может затрагивать лишь изменение ответственности того или иного подразделения или сотрудника, а может возникать ситуация создания нового подразделения в этом случае необходимы финансовые средства.

Руководство предприятия для реализации программы реструктуризации может использовать несколько технологий: слияние, поглощение, выделение, разделение, преобразование, ликвидация.

Слияние — объединение нескольких подразделений предприятия с образованием нового.

Поглощение — крупное или прибыльное подразделение поглощает мелкое или убыточное.

Выделение — из крупного эффективно функционирующего подразделения выделяют маленькое (например, из маркетинговой службы выделяют отдел рекламы).

Разделение — подразделение делят на два и более.

Преобразование — подразделение предприятия наделяют дополнительными функциями, т.е. изменяется область его деятельности.

Ликвидация — расформирование подразделения предприятия.

Реструктуризация предприятия может быть связана с реализацией стратегии, т.е. носить стратегический характер, или же быть необходимой для реализации краткосрочных целей деятельности предприятия, т.е. оперативной.

Реструктуризация деятельности предприятия может проходить в различных условиях и состояниях самого предприятия, в данном случае выделяем текущую реструктуризацию (естественный процесс при эффективном функционировании предприятия) и кризисную (предприятие находится в кризисной ситуации).

Цель проектов реструктуризации — улучшение производственно-экономических показателей предприятий и компаний за счет преобразования систем организации и управления.

Предприятие под воздействием изменения спроса на продукцию/услуги, методы их производства и обслуживания сталкивается с необходимостью радикального изменения своих структуры и функций или комплексного изменения методов функционирования для решения

проблем выживания и повышения эффективности работы – реструктуризацией²².

Реструктуризация является высокоэффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий. В рамках реструктуризации предприятия должны решить три основных задачи:

1. Модернизация, замена или сокращение излишков существующей производственно-технологической базы предприятия.

2. Существенное изменение системы управления и использования человеческих ресурсов предприятия.

3. Качественное изменение взаимоотношений с потребителями и/или создание новой целевой клиентской группы.

При их решении предприятия сталкиваются с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера:

- отсутствие социально востребованных бизнес-идей;
- необходимость существования большого объема предварительной исследовательской и аналитической работы экономического, управленческого, социального и маркетингового характера;
- необходимость тщательной ревизии всего многообразия ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия;
- преодоление разрывов в хозяйственных связях, в том числе между структурными подразделениями самого предприятия;
- необходимость выхода на новый уровень кооперации и взаимодействия с поставщиками, кредиторами, органами власти и обществом в целом;
- необходимость учета многосторонних, подчас противоречивых интересов всех участников реструктуризации;
- необходимость результатов в современных экономических условиях вследствие многофакторного проявления проблем предприятия²³.

В ходе реструктуризации циклически решаются одни и те же задачи:

- производится оценка ситуации и своих возможностей;
- ставятся цели, определяются приоритеты, намечается программа этапа реструктуризации;
- эта программа обеспечивается технологиями, организацией и финансово-экономическим управлением.

²² Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

²³ Там же.

Возможен такой способ реструктуризации предприятия, который предусматривает усложнение и развитие процесса на каждом следующем этапе.

Основными принципиальными задачами концепции реструктуризации являются:

- 1) комплексная бизнес-диагностика предприятия;
- 2) определение основных целей, задач и принципов реструктуризации;
- 3) определение бюджета, сроков и необходимых мероприятий для реализации проекта реструктуризации;
- 4) определение ожидаемой эффективности проекта, основных рисков и способов их минимизации.

Необходимо проанализировать методы, используемые для разработки концепции (программы) реструктуризации, включают:

1. Комплексный финансово-экономический анализ состояния предприятия, в том числе с детализацией до отдельных структурных подразделений.

2. Комплексную бизнес-диагностику предприятия (анализ стратегии развития, маркетинговой и сбытовой политики, учетной политики, производственной политики, планов снабжения и закупок, инвестиционной политики, организационно-управленческой структуры, применения современных технологий управления и т.д.).

3. Разработку прогнозной финансово-экономической модели развития предприятия на 3–5 лет без проведения реструктуризации.

4. Определение основных преимуществ и проблем предприятия, разработку предложений по оптимизации состояния предприятия (финансовое оздоровление предприятия, реинжиниринг, модернизация и возможные источники ее финансирования, децентрализация или, наоборот, объединение предприятий, т.е. создание холдинговой структуры, внедрение современных технологий и методов управления и т.д.).

5. Разработку нескольких альтернативных финансово-экономических моделей развития предприятия с учетом основных возможных мероприятий и рисков, определение базового варианта.

6. Разработку итогового документа для практической реализации проекта – Программы реструктуризации.

Таким образом, реструктуризация предприятия является длительным процессом, осуществляемым при помощи специалистов самого разного профиля и направленным на повышение эффективности использования собственного внутреннего потенциала организации и адаптацию к новым рыночным условиям.

Анализ литературы показывает, что все проекты по реструктуризации являются уникальными и предназначены для реализации только на этом предприятии, в связи с различным финансово-экономическим положением, спецификой деятельности, стратегическими целями и задачами предприятий, но на наш взгляд существует возможность разработки концепции реструктуризации предприятий, относящихся к одной отрасли промышленности.

Используемые источники

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблишер, 2002.
2. Ахметов Л.А., Воробьев И.А. Стратегия управления инновационными проектами // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 21. – С. 8–17.
3. Бабич О.В. Основные направления реструктуризации промышленных предприятий // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 20. – С. 15.
4. Бабич О.В. Реструктуризация предприятия: сущность и определение // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2013. – № 36. – С. 7.
5. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия угрозе устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 7–21
6. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. – 2013, № 18. – С. 16–24.
7. Балабанова А.В. Переход к социально-ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Ж. Человек и труд. – 2006. – № 4.
8. Бегина К.И. Особенности реструктуризации предприятий на различных этапах жизненного цикла / К.И. Бегина // Управление экономическими системами. – 2011. – № 4 (28).
9. Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
10. Воробьева О.В. Воздействие реструктуризации вертикально-интегрированных компаний на региональное экономическое пространство: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 2012.
11. Кован Е.С. Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская; под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской. – М.: КНОРУС, 2009.
12. Кондратьев В.В. Реструктуризация управления компанией: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В.В. Кондратьев, В.Б. Краснова. – М.: ИНФРА-М, 2000.

13. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.
14. Маймина, Э.В. Реструктуризация деятельности организации как институциональный инструмент обеспечения устойчивого развития национальной экономики: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / Э.В. Маймина. – М., 2009.
15. Мерзликина Г.С. Теоретические вопросы реструктуризации / Г.С. Мерзликина Е.А. Семикин. Волгоград, 2001.
16. Семенова С.А. Необходимость государственного регулирования процессов реструктуризации предприятий // Вестник МГТУ – 2010. – Том 13 – № 1. – С. 232–237.
17. Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности: Механизмы реализации инвестиционных программ: Монография. – М.: Изд-во Центр ЕАОН, 2007.
18. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Пер. с англ. А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
19. Тутунджян А. К. Управление реструктуризацией в производственном секторе экономики (вопросы теории и практики): автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05. – М., 2002.

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор, Президент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: rector@rusacad.ru*

Дудин М. Н.

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

Лясников Н. В.

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

Продовольственная безопасность: инновационный аспект

В статье рассматриваются отдельные вопросы обеспечения продовольственной безопасности, в том числе исследуются вопросы обеспечения населения доброкачественными, доступными и безвредными продовольственными товарами и ресурсами. Особое внимание уделяется перспективам инновационного развития агропромышленной сферы, как одного из ключевых секторов, занятых в формировании должного уровня национальной продовольственной безопасности.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность, продовольственные товары, пищевые продукты, доступность продовольствия инновации в агропромышленном комплексе.*

Balabanov V. S.

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

Dudin M. N.

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

Ljasnikov N. V.

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

Food security: innovative aspect

In article single questions of ensuring food security are considered, including questions of providing the population are investigated by good-quality, available and harmless foodstuff and resources. The special attention is paid to the prospects of innovative development of the agro-industrial sphere, as one of the key sectors occupied in formation of due level of national food security.

Keywords: *food security, foodstuff, foodstuff, availability of the food of an innovation in agro-industrial complex*

Вопросы продовольственной безопасности были и остаются актуальными вне зависимости от смены технологических укладов и фаз экономических циклов. При этом именно в периоды экономических стагнации и депрессий продовольственные вопросы, вернее обеспечение продовольственной безопасности нации, становятся всё более острыми и дискуссионными.

Не в малой степени этому способствуют процессы интеграции и глобализации мирового общественного, политического, технологического и экономического пространства.

Говоря о национальной продовольственной безопасности, необходимо отметить, что здесь важны как количественные, так качественные аспекты. В частности, среди количественных оценок уровня национальной безопасности принято выделять следующие показатели:

- удельный вес расходов населения на приобретение продуктов питания (продовольственных товаров и ресурсов) в общих расходах на жизнеобеспечение и в общих получаемых доходах;
- территориальная и экономическая доступность продуктов питания (продовольственных товаров и ресурсов) для населения;
- расходы бюджетов на обеспечение территориальной и экономической доступности продуктов питания (продовольственных товаров и ресурсов) для населения;
- удельный вес потребления продуктов питания (продовольственных товаров), снижающих временные затраты человека на потребление пищи в течение определённого периода времени;

-
-
- соотношение экспорта и импорта продуктов питания (продовольственных товаров и ресурсов), т.е. уровень самообеспечения национальной продовольственной системы;
 - удельный вес потребления доброкачественных продуктов питания (продовольственных товаров) в общем объёме потребления;
 - показатели взаимосвязи между качеством и организацией питания населения, его здоровьем и продолжительностью жизни.

Эти и некоторые другие показатели были впервые заложены в Государственную стратегию экономической безопасности ¹ Российской Федерации от 1996 года.

Впоследствии эти показатели были уточнены и закреплены в Доктрине продовольственной безопасности ² Российской Федерации, утверждённой в 2010 году.

Стоит отметить, что три последних из вышеперечисленных показателей продовольственной безопасности государства и нации являются наиболее дискуссионными. Во-первых, соотношение экспорта и импорта продуктов питания и продовольственных товаров зависит от специфики функционирования и развития национальной продовольственной системы. В частности, согласно данным, представленным академиком И.Г. Ушачевым, по состоянию на 2013 год уровень самообеспечения национальной продовольственной системы нельзя признать достаточно высоким (рис. 1).

При этом, согласно имеющимся данным уровень продовольственной безопасности Европейского союза значительно выше — самообеспечение населения ЕС основными продовольственными товарами и ресурсами превышает 100% ³ от имеющихся потребностей. Соответственно, можно считать, что российская продовольственная система сохраняет высокую импортозависимость от поставок продуктов питания из других стран, в том числе из стран Европейского союза и США. Но с другой стороны не стоит забывать о том, что, например, в США иной подход к определению качества и безопасности продо-

¹ Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608) [электронный ресурс] режим доступа <http://graph.document.kremlin.ru/> свободный.

² Доктрина продовольственной безопасности (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120) [электронный ресурс] режим доступа <http://graph.document.kremlin.ru/> свободный.

³ См., например: Ушачев И.Г. Доклад на Международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности» // ГНУ Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства [электронный ресурс] режим доступа <http://www.vniiesh.ru/news/138.html> свободный.

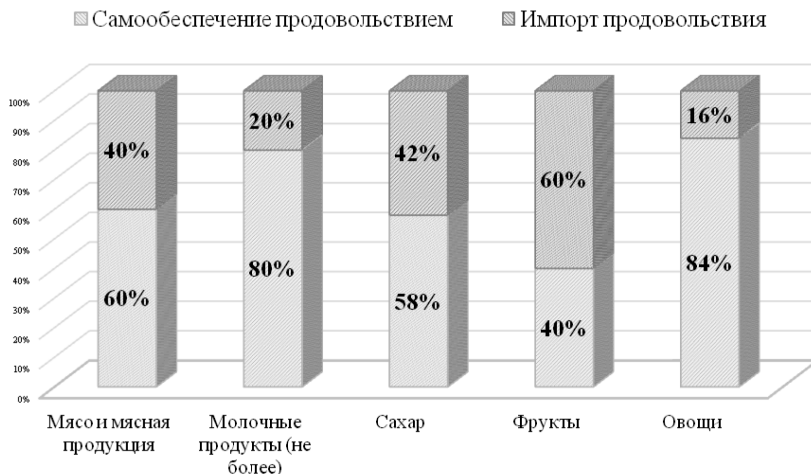


Рисунок 1. Уровень самообеспечения национальной продовольственной системы отдельными видами продуктов питания ⁴

вольственных товаров и ресурсов (продуктов питания). Сохранение импортозависимости национальной продовольственной системы негативно влияет на такие показатели продовольственной безопасности как уровень потребления доброкачественных продуктов и здоровье населения, обусловленное спецификой питания.

Поэтому, во-вторых, понимание качества и безопасности продуктов питания (продовольственных товаров и ресурсов) также не является в полной мере однозначным на международном уровне. Более того, на национальном уровне проработка таких понятий и соответствующих им показателей, как доброкачественность и безопасность продовольственной продукции, является обоснованно необходимой. Так, например, согласно действующему законодательству безопасность пищевых продуктов рассматривается с точки зрения обоснованной уверенности в том, что эти продукты питания (в обычных условиях потребления) не являются вредными и не представляют опасности для здоровья нынешнего и будущего поколений ⁵.

⁴ Источник: Ушачев И.Г. Доклад на Международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности» // ГНУ Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства [электронный ресурс] режим доступа <http://www.vniiesh.ru/news/138.html> свободный.

⁵ Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (в редакции от 19.07.2011 № 248-ФЗ) [электронный ресурс] режим доступа <http://graph.document.kremlin.ru/> свободный.

На практике это означает, что продовольственная продукция, и используемые для её изготовления ресурсы, не содержат чужеродных веществ химической или биологической природы. В частности, среди химически чужеродных веществ принято выделять токсичные элементы, пестициды, азотистые соединения, продукты органической химии и фармацевтики.

Среди биологически чужеродных веществ, снижающих уровень безопасности продовольственных товаров и ресурсов, принято выделять: микотоксины, микроорганизмы, гельминты и простейшие, а также генно-инженерно-модифицированные организмы (далее и везде ГМО или ГМ-продукция).

Стоит отметить, что пальма первенства по производству и реализации ГМ-продукции принадлежит США, которые по отдельным данным ⁶, являются основными бенефициарами оборота рынка генно-модифицированных культур (стоимостный оборот данного рынка оценивается на уровне 50 млрд. долл. США по состоянию на начало 2014 года). Вступая в ВТО, Российская Федерация приняла на себя обязательства по допуску на рынок ГМ-продукции и ГМ-культур, поэтому в 2013 было принято соответствующее Постановление Правительства ⁷, разрешающее не только допуск на российский продовольственный рынок данной продукции и культур, но также производство и реализацию пищевых продуктов с использованием ГМО.

Можно говорить о том, что с одной стороны, данное Постановление по существу, противоречит фундаментальным правовым основам национальной продовольственной безопасности. Но с другой стороны, данный документ призван чётко регламентировать приток на российский продовольственный рынок ГМ-продукции и ГМ-культур, поскольку, объективно очевидно, что «серый» рыночный оборот данной продукции и данных культур уже имеет место быть.

В то же время необходимо четко понимать, что действительная опасность ГМ-продукции и ГМ-культур для здоровья человека не является полностью доказанной. В равной степени не является доказан-

⁶ Маркина Н. Запретить ГМО, не поссорившись с ВТО // Информационный портал «Gazeta.ru» [электронный ресурс] режим доступа http://www.gazeta.ru/science/2014/03/28_a_5967689.shtml свободный.

⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 23.09.2013 г. № 839 «О государственной регистрации генно-инженерно-модифицированных организмов, предназначенных для выпуска в окружающую среду, а также продукции, полученной с применением таких организмов или содержащей такие организмы».

ной абсолютная полезность потребления, так называемой, «органической еды (органических продуктов)»⁸.

Российские и зарубежные ученые не могут привести объективных аналитических обоснований и в том, и в другом случае. В частности, имеющиеся данные о корреляции роста онкологических заболеваний и роста потребления ГМ-продукции, не указывает в полной мере на взаимную зависимость этих двух показателей, поскольку из массовых обследований весьма сложно устранить такие факторы влияния как: состояние окружающей среды, наличие негативной наследственности, профессиональные заболевания. Лабораторные исследования доказанной полной взаимосвязи в корреляции между потреблением ГМ-продукции и ростом каких-либо заболеваний, в том числе и онкологических заболеваний, в данное время практически полностью представляют собой статистическую погрешность.

Необходимо также учитывать, что потребление, так называемых, «органических продуктов питания (organic food)» не является в полной мере безопасным для населения и окружающей среды. Органические продукты питания представляют собой такую продукцию, которая выращивается/производится с минимальным использованием синтетических химических веществ, пищевых добавок и ГМО, применяемых в обычных условиях функционирования сельского хозяйства и пищевой промышленности. Но при этом, необходимо понимать, что выращивание и производство органической продукции:

- во-первых, требует многократного увеличения используемых объемов органических пестицидов и удобрений, что не только увеличивает уровень органических загрязнений окружающей среды, но и создаёт опасность для потребителей посредством высокой вероятности заражения такой продукции биологически чужеродными веществами;
- во-вторых, значительно превышает себестоимость обычной пищевой продукции массового потребления. Это означает, что такая продукция экономически, и весьма часто, физически недоступна широким слоям населения, что создаёт еще большие предпосылки для социального расслоения и удаления социальных страт друг от друга, в то время, когда, в сущности, требуется их элиминация;

⁸ См., например: Directorate-General for Research and Innovation Biotechnologies, Agriculture, Food (EUR 24473 EN). – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010.

- в-третьих, оказывает влияние на способности к самоорганизации и самовоспроизводству эко-систем. Выращивание и производство органической продукции характеризуется низкой эффективностью, но для увеличения объёмов выращивания и производства органической продукции нельзя использовать различного рода стимуляторы и добавки, обладающие относительной безвредностью для человека. Поэтому здесь в основном развитие идет по экстенсивному пути: за счет увеличения посевных площадей и увеличения физических масштабов производства. В первом случае сокращается количество лесных и водных ресурсов, во втором случае возрастает уровень техногенной нагрузки.

Таким образом, очевидно, что безопасность и качество продовольственных товаров и ресурсов является сложно дифференцируемой категорией. С учётом того, что существуют допустимые нормы содержания различных веществ в продуктах питания, можно говорить о том, что обеспечение безопасности и качества продовольствия требует дальнейшей совместной работы научной сферы, сферы государственного регулирования и сферы производства пищевых продуктов. Но не стоит забывать и о проблеме утилизации пищевых отходов, а также о наличии продовольственных потерь при нерациональном использовании пищевых продуктов.

По данным FAO (Производственная сельскохозяйственная организация Объединённых Наций) на 2013 год суммарный объем продовольственных отходов составляет порядка 1,3 млрд. тонн в год⁹, что приводит не только к экономическим потерям, но и увеличению негативного антропогенного влияния на внешнюю среду.

Но наибольшую проблему вызывают так называемые продовольственные потери, т.е. потери, связанные с избыточным производством и потреблением продовольственных товаров и ресурсов. По данным FAO порядка 32% от произведённых в мире продовольственных товаров и ресурсов составляют продовольственные потери (см. рисунок 2).

Вполне логично предположить, что в Российской Федерации проблема продовольственных потерь не менее актуальна, чем проблема обеспечения населения доброкачественной и безвредной пищей.

⁹ Продовольственные отходы угрожают климату, водным, земельным ресурсам и биоразнообразию // Официальный портал FAO (Производственная сельскохозяйственная организация Объединённых Наций) [электронный ресурс] режим доступа <http://www.fao.org/news/story/ru/item/196451/icode/> свободный.

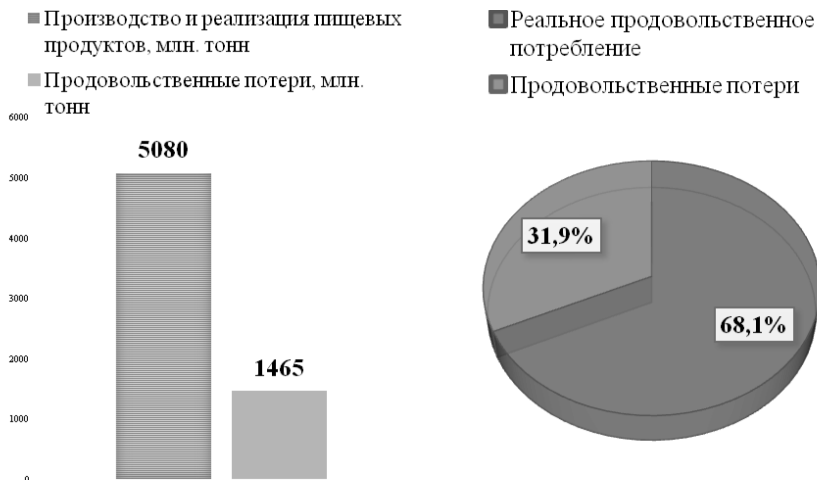


Рисунок 2. Динамика и структура продовольственного потребления и продовольственных потерь в мире ¹⁰

Этот же вывод указывает на необходимость увеличения инновационной активности в сельском хозяйстве и в промышленном производстве пищевых продуктов.

Текущий уровень инновационной активности в указанных сферах национальной экономики, призванных обеспечивать должный уровень продовольственной безопасности, можно считать весьма низким. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, уровень затрат на технологические инновации в сфере производства пищевых продуктов (включая напитки и табак) не превышает 2% в суммарном объёме расходов на данные инновации по национальной экономике (см. рисунок 3).

В совокупности инновационный потенциал российского агропромышленного комплекса используется не более чем на 5%, в то время как в Европейском союзе и США этот показатель выше в 10 – 12 раз (по отдельным данным в таких странах ЕС как Германия, Франция использование инновационного потенциала национальных агропромышленных комплексов составляет 100%)¹¹.

¹⁰ Источник: Food wastage footprint. Impact on natural resource. – FAO, 2013.

¹¹ См., например: Directorate-General for Research and Innovation Biotechnologies, Agriculture, Food (EUR 24473 EN). – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010.

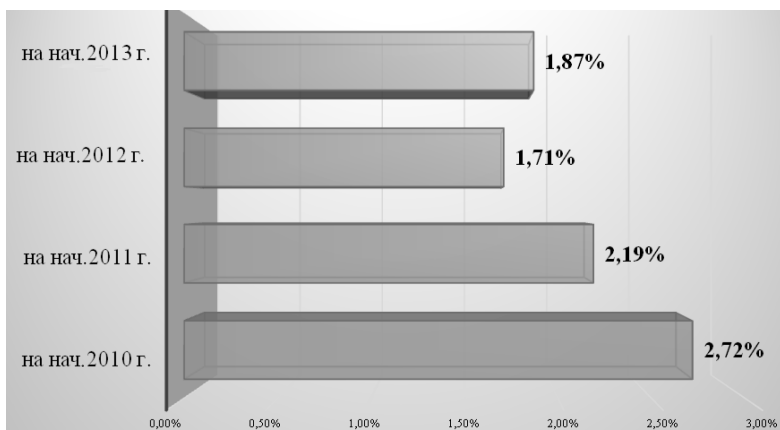


Рисунок 3. Уровень инновационной активности в сфере промышленного производства пищевой продукции (по затратам)¹²

Можно выделить несколько ключевых проблем, снижающих уровень инновационной активности в национальном агропромышленном комплексе:

- во-первых, это отложенные негативные эффекты периода перехода к рынку, накопленная технологическая и научная отсталость в период СССР, которая не была устранена в период активных реформ АПК после распада советской системы хозяйствования;
- во-вторых, это дефицит финансирования аграрной науки в период активных реформ, кроме этого следует выделить отток профессиональных кадров из сельского хозяйства и аграрной науки, практическое отсутствие воспроизводства трудового и научного потенциала в АПК;
- в-третьих, неспособность отечественного АПК эффективно продвигать на рынке свою продукцию и услуги, а также низкая инвестиционная привлекательность отрасли, обусловленная множественными влиянием фундаментальных и конъюнктурных факторов;
- в-четвертых, отсутствие эффективного механизма трехстороннего взаимодействия в континууме «производство / бизнес—наука—государство», неразвитая инновационная инфраструктура.

¹² Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный.

По нашему мнению, можно выделить ряд общих и частных целевых задач повышения уровня инновационной активности российского агропромышленного комплекса в контексте обеспечения продовольственной безопасности, и в том числе доброкачественности и безвредности пищевых продуктов.

Среди общих целевых задач, требующих немедленного реагирования на фоне геополитических изменений, происходящих в настоящее время в мировой экономике и общественном развитии, можно выделить следующие задачи:

1) создание отраслевых научно-производственных кластеров, как наиболее оптимальной формы инновационной инфраструктуры, в том числе такие научно-производственные объединения должны решать задачи обеспечения агропромышленного комплекса эффективными кадровыми ресурсами;

2) оптимальное сочетание и селективное использование государственных прямых и косвенных финансово-экономических стимулов, в том числе с привлечением ресурсов отраслевых институтов развития;

3) рационализация межфирменной кооперации внутри агропромышленного комплекса, а также между АПК и его ключевыми национальными и внешнеэкономическими партнёрами;

4) эффективная специализация хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса с учётом специфики их территориального размещения и наличия транспортных коммуникаций;

5) оптимизация правового пространства в целях повышения инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса, в том числе обеспечивающей стимулы к опережающему наукоёмкому развитию.

Большинство из выше перечисленных целевых задач являются актуальными практически для всех сегментов агропромышленного комплекса и взаимосвязанных с ним отраслей, обеспечения их устойчивого развития. Поэтому наряду с перечнем общих целевых задач мы выделяем частные целевые задачи повышения инновационной активности в АПК, которые необходимо решать для обеспечения должного уровня продовольственной безопасности населения, в том числе обеспечения доброкачественности и безвредности пищевых продуктов:

1) синхронизация научных и практических исследований и разработок в сфере выращивания продовольственных культур и производства пищевых продуктов со стратегическими ориентирами национальной продовольственной безопасности;

2) определение приоритетных направлений научных и практических изысканий в части обеспечения доброкачественности и безвредности пищевых продуктов (продовольственных товаров и ресурсов);

3) перевод национальной продовольственной системы на достаточный уровень самообеспечения за счёт технологических инноваций в области выращивания продовольственных культур и производства продовольственной продукции;

4) обеспечение равной доступности продовольственных товаров и ресурсов для всех групп населения за счёт организационных и маркетинговых инноваций;

5) обеспечение технологических, организационных и прочих видов изысканий для снижения уровня продовольственных потерь и обеспечения рационализации потребления пищевых продуктов.

Подводя итоги данной статьи, необходимо отметить, что обеспечение продовольственной безопасности с одной стороны рассматривается как комплекс стратегических мер. Но с другой стороны, все сферы реального сектора экономики, чья деятельность ориентирована на решение задач продовольственной безопасности, должны последовательно и планомерно интенсифицировать своё функционирование и развитие, повышать уровень наукоёмкости своей деятельности с тем, чтобы снизить уровень импортозависимости в вопросах продовольственного снабжения населения и увеличить уровень доброкачественности и безвредности потребляемых населением пищевых продуктов.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (в редакции от 19.07.2011 № 248-ФЗ)
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.09.2013 г. № 839 «О государственной регистрации генно-инженерно-модифицированных организмов, предназначенных для выпуска в окружающую среду, а также продукции, полученной с применением таких организмов или содержащей такие организмы»
3. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608).
4. Доктрина продовольственной безопасности (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120).
5. Directorate-General for Research and Innovation Biotechnologies, Agriculture, Food (EUR 24473 EN). – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010.
6. Food wastage footprint. Impact on natural resource. – FAO, 2013
7. Маркина Н. Запретить ГМО, не поспорившись с ВТО // Информационный портал «Gazeta.ru» [электронный ресурс] режим доступа http://www.gazeta.ru/science/2014/03/28_a_5967689.shtml свободный.
8. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный

9. Продовольственные отходы угрожают климату, водным, земельным ресурсам и биоразнообразию // Официальный портал ФАО (Производственная сельскохозяйственная организация Объединённых Наций) [электронный ресурс] режим доступа <http://www.fao.org/news/story/ru/item/196451/icode/свободный>.
10. Ушачев И.Г. Доклад на Международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности» // ГНУ Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства [электронный ресурс] режим доступа <http://www.vniiesh.ru/news/138.html> свободный
11. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2008.
12. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность. Международные и внутренние аспекты. – М.: Издательство УРСС, 2002.
13. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты) // Управление риском. – 2002. – № 4.
14. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 35. – С. 16–27.
15. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013.
16. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – № 3. – М.: Издательский дом «Наука». – С. 59–63.
17. 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.
18. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N. Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, № 8. – P. 1086–1089.

Бараненко С. П.

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

Бусыгин К. Д.

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

Инновации как фактор роста и развития промышленных предприятий

Статья посвящена управлению инновациями и их влиянию на уровень экономического развития.

Ключевые слова: *инновация, инновационный процесс, инновационная активность, эффективно-ориентированная экономика, инновационно-ориентированная экономика, промышленные предприятия.*

Baranenko S. P.

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

Busygin K. D.

competitor of the Russian academy of entrepreneurship

Innovations as the factor of growth and development of the industrial enterprises

Article is devoted to management of innovations and their influence on level of economic development.

Keywords: *innovation, innovation process, innovative activity, efficiency-driven economy, innovation-driven economy, industrial enterprises.*

Формируя свои теоретические идеи относительно стратегического управления во второй половине XX века, Игорь Ансофф указывал, что менеджменту фирм необходимо постоянно изыскивать новые нетривиальные подходы, поскольку окружающая действительность и бизнес-пространство постоянно изменяются¹.

¹ См., например: Ansoff I. Strategic Management. — NY: Peters, 1989, Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб: Питер, 1999.

Как следствие постоянных изменений окружающей действительности в целом, и бизнес-пространства в частности, является постоянное ускорение и усложнение происходящих перемен. В результате предприятиям реального сектора экономики необходимо целенаправленно стремиться к тому, что исключать из своей деятельности проблемы, которые могут ограничивать рост и развитие. Среди таковых проблем можно назвать и снижение рентабельности основной деятельности, и сокращение конкурентоспособности продукции, сужение занимаемых сегментов и долей рынка присутствия и т.д.

Показательно, что уже во второй половине XX при разработке своих идей стратегического управления И. Ансофф указывал на совокупность причин, актуальных и в настоящее время, оказывающих отрицательное влияние на рост и развитие хозяйствующих субъектов в национальной экономике США².

В частности, среди основных причин общей неэффективности промышленного производства в США, которые имело место быть во второй половине XX века, указывались следующие причины:

1) причины макроэкономического характера, в том числе нестабильность развития потенциальная высокая вероятностная кризисность рынков, недостаточные усилия государственной поддержки значимых отраслей и секторов экономики, экспансия иностранных конкурентов и т.п.;

2) причины микроэкономического характера, в том числе неэффективность менеджмента фирм, нерациональность организации производственной деятельности, отсутствие технологий, обеспечивающих увеличение конкурентоспособности продукции и предприятий, выпускающих данную продукцию, недостаточность собственных финансовых ресурсов и ограниченность доступа к заемным ресурсам и т.п.

Как можно видеть из представленного перечня, причины неэффективности и снижения темпов роста хозяйствующих субъектов реального сектора экономики, и в первую очередь промышленности, несмотря на прошедшие десятилетия, практически не изменяются. Это позволило И. Ансоффу сформулировать ряд ключевых положений³:

- в текущем периоде и долгосрочной перспективе практически все компании и предприятия не имеют возможности чувствовать себя защищенными от внешних угроз (устаревание техно-

² См., например: Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 1999. – С. 17.

³ Там же: с. 189.

логии, насыщение спроса, социально-политические изменения т.д.)

- в наиболее важных отраслях национальной экономики, к коим без сомнения относится сфера промышленного производства, необходимо постоянно отслеживать возникновение стратегических угроз и появление новых возможностей во внешней среде;
- предприятия, компании, организации обязаны периодически пересматривать стратегию своего развития на предмет её соответствия внешнесредовым изменениям, изыскивать и использовать резервы интенсификации стратегического роста.

Рассматривая теоретические положения И. Ансоффа относительно российской экономики, можно отметить, что стремительный рост российской экономики, предшествующий мировому финансовому кризису 2008–2010 гг., носил нестабильный характер и опирался в основном на конъюнктурные факторы. Как абсолютно верно указывает В.Е. Зуев, значительное увеличение прибыли, высокий уровень доходности экономики в целом, в том числе, образовавшийся за счет сбора налогов от экспортных отраслей, профицит бюджета, привели к накоплению денежной массы. Но накопленная денежная масса в свою очередь, не была вложена ни в социальную сферу, ни в развитие высоких технологий, ни в инновационное развитие России ⁴.

Современная модель российской рыночной экономики опирается на ряд практически не трансформируемых и неизменяемых факторов ⁵:

- значительное преобладание добывающих отраслей,
- отсутствие конкурентоспособности у большинства обрабатывающих отраслей,
- низкая эффективность сельского хозяйства,
- привычка к социальному иждивенчеству,
- отсутствие развитого финансового рынка,
- слабый и только формирующийся венчурный рынок.

На фоне проблем национального экономического развития, можно отметить основную особенность эффективности российской модели экономики предкризисного периода (до 2009 года) – сильная регулирующая роль государства ⁶.

⁴ Зуев Е.В. Инновационные процессы и организационные трансформации в производственном секторе // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 3. – С. 682–686.

⁵ Там же.

⁶ См., например: Новосельский В.И. Развитие экономики с учетом влияния глобализации и научно-технического прогресса // *Промышленность России*. – 2010. – № 9.

Результаты деятельности национального хозяйства показывает, что попытки построения социально-ориентированной рыночной экономики на основе преимущественно либеральных подходов к реформированию экономики, в условиях отсутствия полноценной институциональной среды, не обеспечивают качественного изменения характера роста. Очевидно, что в современных российских условиях отсутствует научно обоснованная и проработанная система методов и инструментов стимулирования экономического роста ⁷.

В настоящее время знания стали играть ключевую роль в обеспечении устойчивого развития в социальном и экономическом плане. Они рассматриваются как стратегический ресурс роста экономики. При этом знания как ключевой или стратегический фактор развития рассматриваются как комплексный или интегрированный ресурс (мета-ресурс), который образован тремя ключевыми видами ресурсов:

- во-первых, это научные ресурсы, генерирующие фундаментальные и прикладные знания;
- во-вторых, это образовательные ресурсы, генерирующие организационные и эмпирические знания;
- в-третьих, это информационные ресурсы, обеспечивающие трансферт и интерпретацию фундаментальных, прикладных и научных знаний в социально-экономической системе.

Эффективная эксплуатация знаний позволяет формировать инновационную экономику, в основе которой лежит промышленное производство высокотехнологичной продукции. В частности, в промышленном экспорте наиболее развитых стран доля высокотехнологичной продукции варьирует от 18% (экспорт Швеции) до 35% (экспорт США), (см. рисунок 1).

Удельный вес высокотехнологичной промышленной продукции в экспорте Российской Федерации составляет порядка 15,8% (по данным 2013 года). Но стоит отметить, что за последние десять лет удельный вес данного вида продукции промышленного производства показал прирост на 4,5% относительно начала 2000-х гг. (см. рисунок 2).

В то же время в отличие от экономик развитых зарубежных стран, которые уже в настоящее время могут быть признаны инновационно-ориентированными, российская экономика является лишь эффектив-

⁷ Зуев Е.В. Инновационные процессы и организационные трансформации в производственном секторе // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 3. – С. 682–686.

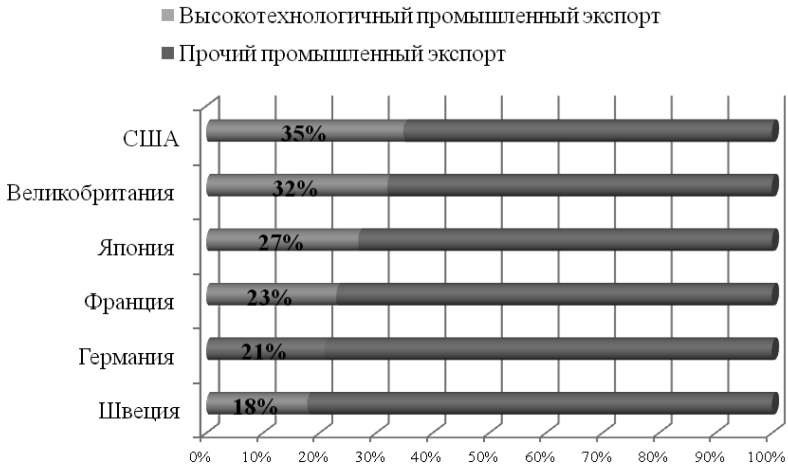


Рисунок 1. Средний удельный вес высокотехнологичного промышленного экспорта высокоразвитых стран по сост. на 2010–2012 гг. ⁸

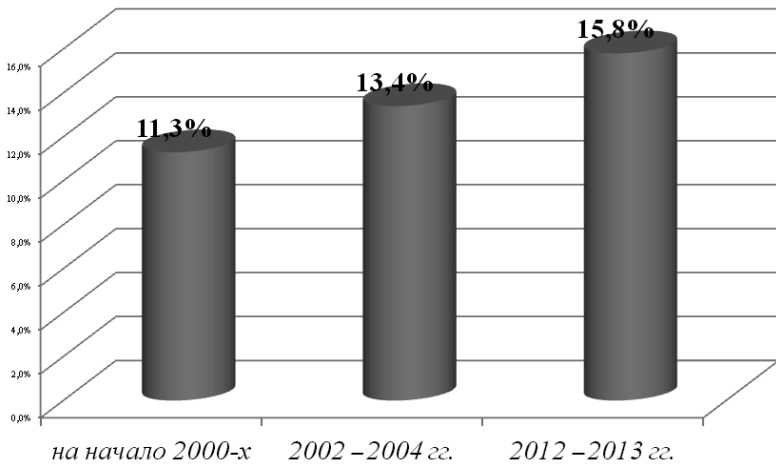


Рисунок 2. Динамика доли высокотехнологичной продукции в промышленном экспорте Российской Федерации в период с 2000 по 2013 гг. ⁹

⁸ Составлено с использованием источника: World Development Indicators 2013 // The World Bank [электронный ресурс] режим доступа <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> свободный

⁹ Составлено с использованием источника: Внешняя торговля // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/ свободный.

но-ориентированной. Ключевые отличия двух типов экономик состоят в том, что ¹⁰:

- эффективно-ориентированная экономика (efficiency-driven economy) – характеризуется не только ценовой, но и ценностной конкуренцией, хозяйствующие субъекты в такой экономике формируют конкурентные преимущества за счет организации эффективного производства, накопления знаний и способности извлекать пользу из существующих технологий;
- инновационно-ориентированная экономика (innovation-driven economy) – характеризуется ценностной конкуренцией за счет использования сложных методов производства продукции, основывается на знаниях, как глобальном факторе конкурентоспособности, который преобразуется через инновационные идеи в продукты, создающие, в том числе высокую добавленную стоимость.

Для устойчивого экономического развития экономики необходимы соответствующие условия:

- интенсивно развивающийся реальный и финансово-кредитный сектор национальной экономики;
- активно формирующаяся научно-техническая платформа устойчивого социально-экономического развития;
- эффективные внешние экономические и политические связи.

При этом каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к увеличению своей инновационной активности. Если ранее ключевыми факторами развития любого хозяйствующего субъекта, в том числе и промышленного предприятия, считались: производственный опыт, материальные активы, физический капитал, то в настоящее время (время инновационной трансформации национальной социально-экономической системы) важнейшими факторами развития считаются когнитивные ресурсы, формирующие интеллектуальный капитал и нематериальные активы фирм.

За последние четыре года активность промышленно-производственного сектора в эксплуатации знаний и создании инноваций была достаточно высокой (см. рисунок 3).

Как видно из представленных данных, объем затрат промышленно-производственного сектора на НИОКР увеличился к началу 2013 года в 1,6 раз по сравнению с аналогичными показателями начала 2010

¹⁰ См., например: Schwab K. The Global Competitiveness Report // WEF, Switzerland. – Geneva, 2012.

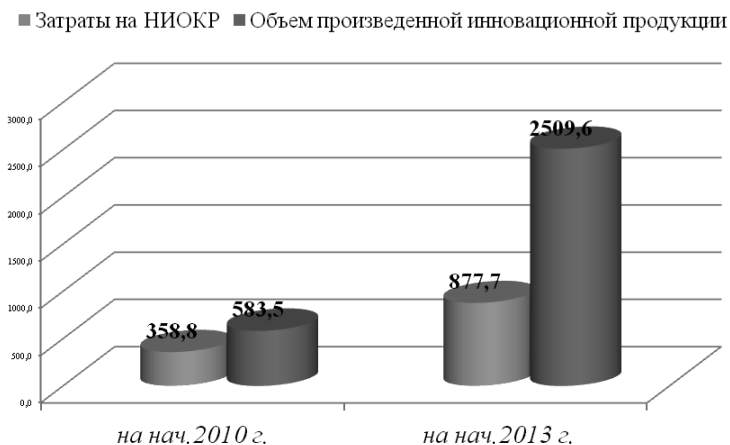


Рисунок 3. Динамика затрат промышленно-производственного сектора российской экономики на НИОКР и объемы производства инновационной продукции в секторе ¹¹

года. При этом объемы произведенной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) показали более значительный прирост – в среднем в 2,8 раза на начало 2013 года по сравнению с 2010 годом. Соответственно, можно говорить о том, что затратноотдача инновационной деятельности промышленных предприятий увеличилась с 1,63 п.п. (в 2010 году) до 2,86 п.п. в 2013 года (на начало каждого периода) (см. рисунок 4).

Увеличение объемов производства инновационной продукции в промышленном секторе с одной стороны показывает, что эксплуатация затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а также результаты, полученные в ходе проведения этих работ, используются достаточно эффективно. Фактически на каждую 100 тыс. руб., инвестированную в НИОКР, промышленные предприятия в среднем получали в начале 2010 года 163 тыс. руб. от производства инновационной продукции, но уже на начало 2013 года этот показатель увеличился до 286 тыс. руб.

Но стоит обратить внимание на то, что уровень активности ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в про-

¹¹ Составлено с использованием источника: Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный.

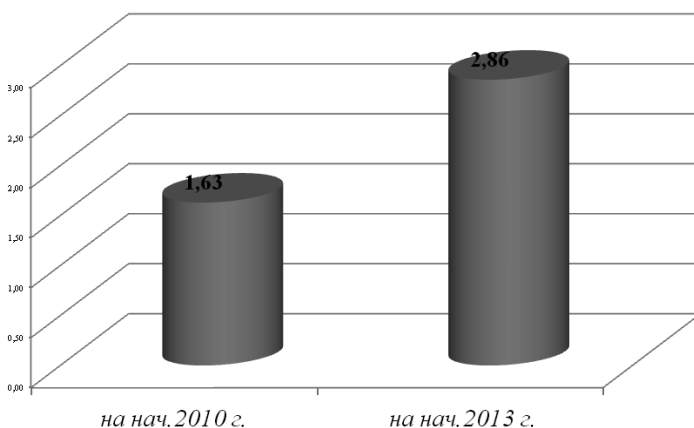


Рисунок 4. Динамика уровня затрат на НИОКР в промышленно-производственном секторе российской экономики ¹²

мышленном секторе неуклонно снижается. Так, в начале 2010 года удельный вес затрат промышленных предприятий (включая предприятия по производству и распределению энергоресурсов) на НИОКР в общей сумме составлял порядка 90%.

Немаловажную роль в сокращении объемов ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских промышленным сектором сыграла мировая финансово-экономическая нестабильность, рецессивные явления которой в национальной экономике сохраняются и по настоящее время. В практике управления деятельностью промышленных предприятий еще до конца не осознана роль знаний и новаций в обеспечении конкурентоспособности и стратегической устойчивости этих предприятий.

Для наиболее полного раскрытия сущности и значения инноваций для устойчивого развития промышленных предприятий, в том числе в условиях межфирменной кооперации, необходимо рассмотреть периодизацию эволюции теории инноваций в макроэкономической теории. Концепция периодизации теории инноваций включает, по нашему мнению, четыре основных этапа (см. таблицу 1.).

¹² Составлено и рассчитано с использованием источника: Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный.

Периодизация эволюции теории инноваций в макроэкономической теории¹³

Этапы	Основные положения
Этап фундаментализации теории инноваций. Первая половина XX века	На основе теории Н. Кондратьева ¹⁴ и Й. Шумпетера ¹⁵ формируется общая фундаментальная концепция теории экономического развития и взаимосвязи этого развития со сменой технологических укладов, которые в свою очередь обусловлены протеканием в экономике инновационных процессов
Этап качественной детализации. Третья четверть XX века	Формирование основных прикладных постулатов инновационной теории во взаимосвязи с этапами научно-технического прогресса, определение роли и значимости инноваций для обеспечения экономической эволюции. В частности, С. Кузнец ¹⁶ установил, что инновации являются главным источником экономического роста и ввел понятие «эпохальные инновации». Б. Твисс ¹⁷ дал наиболее точное понятие инноваций и их экономической сущности
Этап интенсивной теоретизации. Последняя четверть XX века	Создание концептуальных теоретических и прикладных классификационных схем инноваций, разработка теории инновационных систем и их роли в экономике (мировой, национальной, региональной, локальной). Создание концепции устойчивого развития и определение роли инноваций в этой концепции. В этом периоде наиболее значимы труды А.И. Анчишкина ¹⁸ , Г. Менша ¹⁹ , А.А. Дынкина ²⁰
Современный теоретический этап. От начала XXI века	Национальные инновационные системы и национальная инновационная политика как главный фактор устойчивого социально-экономического развития и сохранения экобаланса в Мир-Системе

¹³ Составлено с использованием источника: Яковец В.Ю. Эпохальные инновации XXI века. – М.: Экономика, 2004. – С. 22.

¹⁴ См., например: Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002.

¹⁵ См., например: Shumpeter J.A. Business Cycles. N.Y. 1939.

¹⁶ См., например: Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике / под общей ред. Ю. Яковец. – СПб: Гуманистика, 2003.

¹⁷ См., например: Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.

¹⁸ См., например: Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика. – М.: Экономика, 1986.

¹⁹ См., например: Mensch G. Das technologische Patt: Innovationen ubervinden die Depression. – Frankfurt a.M., 1975.

²⁰ См., например: Инновационная экономика / Под ред. член-корр. РАН А.А. Дынкина. – М.: Наука, 2000.

Однако часть авторов ²¹ считают, что начальный этап или этап фундаментализации не стоит включать в общую концепцию периодизации теории инноваций, ссылаясь на то, что, в частности, основоположник теории экономического развития посредством инноваций Й. Шумпетер, не именовал создание нечто нового, имеющего своей целью совершенствование предпринимательской деятельности или производимой продукции, именно инновациями.

На втором и третьем этапе эволюции теории инноваций наряду с формированием понятийного аппарата и классификационных концепций видов/типов инноваций, происходило включение теории инноваций в общую концепцию мирового социально-экономического развития. При этом произошла качественная смена парадигм — если до первой половины XX века (третьей четверти XX века) считалось, что важен экономический рост как таковой, то начиная с 1970-х гг. приходит понимание того, что любой рост имеет предел. При этом, чем выше темпы роста, тем быстрее исчерпываются ресурсы развития, без возможности их последующего восстановления. Поэтому стал важен не экономический рост сам по себе, но его сбалансированность с социальной компонентой, что привело к формированию общей концепции устойчивого развития (этот аспект будет более подробно рассмотрен далее).

Современный этап развития теории инноваций характеризуется формированием и становлением теоретической парадигмы национальных инновационных систем, а также уточнением общей концепции устойчивого социально-экономического развития не только национальных экономик, но и Мир-Системы в целом.

Можно выделить несколько основных постулатов современной теории инноваций, которые более подробно изложены в трудах К.А. Вареник ²²:

- научное и технологическое развитие неотделимо от социально-экономического развития, что обуславливает наличие структурных изменений в национальной и мировой экономике, а также в общественных отношениях;

²¹ См., например: Велькович М.А., Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Инновационное развитие в экономических теориях и практике // Вопросы радиоэнергетики. — 2011. — Т. 1. — № 1. — С. 178–193.

²² Вареник К.А. Теория инноваций как ключевое направление научных исследований XX века // Вестник Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права. — 2011.

- формирование научных фундаментальных и прикладных знаний, а также практических индивидуальных и организационных знаний, их приложение в целях создания новых продуктов, процессов и т.д. является основой экономического роста;
- экономические циклы и инновационные циклы взаимосвязаны между собой в обратном порядке — стагнация и рецессия экономического цикла порождает новую волну и распространение инноваций;
- результаты продуцирования и внедрения инноваций могут быть выражены суммой как положительных, так и отрицательных эффектов, что отражается на состоянии не только экономических, но и общественных (гражданских) институтов.

Нужно отметить, что при существовании международных²³ и национальных методологий определения понятий: инновация, инновационный процесс и др., продолжают появляться новые интерпретации этих определений и трактовок:

1) конечный результат деятельности, который получил воплощение в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, практической деятельности, нового подхода и реализован в социальной, управленческой и других сферах²⁴;

2) инструмент предпринимателей, особое средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг²⁵;

3) «...не просто понятие, которое означает любое нововведение, а новая функция производства. Это — изменение технологии производства, которая имеет историческое значение и является необходимой. Инновация составляет прыжок от старой производственной функции к новой, но не каждое нововведение, новое производство является инновацией...»²⁶;

4) процесс передачи научного или технического знания непосредственно в сферу нужд потребителя. Продукт при этом превращает-

²³ Бараненко С.П. Международная практика идентификации инноваций. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России // Ученые записки: Сб. науч. Трудов. — 2010. — Вып. XXIII. — С. 17–24. http://www.rusacad.ru/docs/nauka/uch_zapisk23.pdf

²⁴ Цит. по: Сафиуллин Л.Н., Маратканова Э.М. Управленческие нововведения — гарант успешной деятельности организации // Актуальные проблемы экономики и права. — 2011. — № 4. — С. 90.

²⁵ Друкер П.Ф. Бизнес и инновации. — М.: Издательство «Вильямс», 2005. — С. 73.

²⁶ Алиев И.Г. К вопросу об определении экономической сущности инноваций и инновационного процесса // Мир современной науки. — 2011. — № 5. — С. 19–26.

ся лишь в носителя технологии, и форма, которую он принимает, определяется только после увязки самой технологии и удовлетворяемой потребности ²⁷.

Следующее не менее значимое понятие в теории управления инновациями — это понятие инновационной активности хозяйствующих субъектов. В свою очередь под инновационной активностью хозяйствующих субъектов и в том числе промышленных предприятий, как правило, понимают:

1) готовность или деятельность предприятия по использованию и реализации нововведения для обеспечения конкурентоспособности и удержания за собой доли рынков ²⁸;

2) эффективность и регулярность инноваций, динамику действий по созданию и практической реализации новшеств / нововведений ²⁹;

3) составляющая управленческой деятельности, направленная на проведение каких-либо изменений за счет использования фундаментальных, прикладных или организационных знаний, покупки и внедрения инновационных идей ³⁰.

Необходимо разделять инновационную активность промышленных предприятий и прочих хозяйствующих субъектов и их инновационную способность. Инновационная способность представляет собой системный результат приложения интеллектуального и физического капитала предприятия, использование накопленных когнитивных ресурсов в целях повышения уровня инновационной активности. Совокупность всех инновационных способностей (в том числе латентных, неявно выраженных) и результатов их практического приложения можно рассматривать как инновационный потенциал промышленного предприятия.

Инновационная активность промышленных предприятий зависит от влияния совокупности внешних и внутренних факторов. Специфика влияния этих факторов может быть различной, но, как правило, инновационный потенциал предприятия определяет его способность к

²⁷ Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М.: Экономика, 1989. — С. 57.

²⁸ Богачев А.И., Полякова А.А. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий // Научный журнал КубГАУ. — 2010. — № 64(10).

²⁹ Никитина О.В. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий: Автореферат дисс... канд. экон. наук. — СПб, 2007. — С.10.

³⁰ Летуга Н. Шесть составляющих успеха // Портал Оренбургского университета [электронный ресурс] режим доступа <http://www.osu.ru/doc/961/article/5991> свободный

освоению возможностей, открывающихся во внешней среде и сохранению устойчивости при появлении рисков.

Уровень, результат и качество инновационной активности промышленного предприятия определяют его инновационный потенциал и в целом способность устойчиво развиваться в рамках смены экономических трендов и технологических трансформаций. Сохранять способность к развитию также означает готовность к проведению периодических (по Й. Шумпетера — нерегулярных ³¹) изменений во внутренней среде с тем, чтобы качественное состояние внутренней среды не находилась в контрапозиции к внешней среде. Готовность и открытость промышленного предприятия к изменениям одно из важнейших условий инновационной активности, образования инновационного потенциала и сохранения устойчивого развития при сбалансированном социально-экономическом росте.

Используемые источники

1. Ansoff I. Strategic Management. — NY: Peters, 1989, Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб: Питер, 1999.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб: Питер, 1999.
3. Зуев Е.В. Инновационные процессы и организационные трансформации в производственном секторе // Фундаментальные исследования. — 2012. — № 3. — С. 682–686.
4. См., например: Новосельский В.И. Развитие экономики с учетом влияния глобализации и научно-технического прогресса // Промышленность России. — 2010. — № 9.
5. World Development Indicators 2013 // The World Bank [электронный ресурс] режим доступа <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> свободный.
6. Внешняя торговля // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/ свободный
7. Schwab K. The Global Competitiveness Report // WEF, Switzerland. — Geneva, 2012.
8. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный.
9. Яковец В.Ю. Эпохальные инновации XXI века. — М.: Экономика, 2004.
10. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. — М.: Экономика, 2002.
11. Shumpeter J.A. Business Cycles. N.Y. 1939.

³¹ См., например: Shumpeter J.A. Business Cycles. N.Y. 1939.

12. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике / Под общей ред. Ю. Яковец. – СПб: Гуманистика, 2003.
13. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.
14. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика. – М.: Экономика, 1986.
15. Mensch G. Das technologische Patt: Innovationen ubervinden die Depression. – Frankfurt a.M., 1975.
16. Инновационная экономика / Под ред. член-корр. РАН А.А. Дынкина. – М.: Наука, 2000.
17. Велькович М.А., Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Инновационное развитие в экономических теориях и практике // Вопросы радиоэнергетики . – 2011. – Т. 1. – № 1. – С. 178–193.
18. Вареник К.А. Теория инноваций как ключевое направление научных исследований XX века // Вестник Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права. – 2011.
19. Сафиуллин Л.Н., Маратканова Э.М. Управленческие нововведения – гарант успешной деятельности организации // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 90.
20. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации. – М.: Издательство «Вильямс», 2005.
21. Бараненко С.П. Международная практика идентификации инноваций. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России // Ученые записки: Сб. науч. Трудов. – 2010. – Вып. XXIII. – С. 17–24. http://www.rusacad.ru/docs/nauka/uch_zapisk23.pdf
22. Алиев И.Г. К вопросу об определении экономической сущности инноваций и инновационного процесса // Мир современной науки. – 2011. – № 5. – С. 19–26.
23. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.
24. Богачев А.И., Полякова А.А. Инновационный потенциал и инновационная активность российских предприятий / Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 64(10).
25. Никитина О.В. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий: автореферат дисс... канд. экон. наук. – СПб, 2007. – С. 10.
26. Летута Н. Шесть составляющих успеха // Портал Оренбургского университета [электронный ресурс] режим доступа <http://www.osu.ru/doc/961/article/5991> свободный.

Баринов Э. А.

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

Банковские системы стран-членов ЕС

В статье рассматривается современное состояние банковских систем стран-членов ЕС и проблемы, с которыми они сталкиваются. Отмечаются сложности в деятельности отдельных ведущих банков стран еврозоны и причины создания Банковского союза.

Ключевые слова: *банковские системы, еврозона, Банковский союз.*

Barinov E. A.

PhD (Economics), Russian academy of entrepreneurship

Banking systems of EU Member States

The article discussed the current state of the banking system of the countries- EC members and problems they faced. Marked difficults in the activities of certain leading banks of the eurozone and the reasons for the creation of the Banking Union.

Keywords: *banking system, eurozone, Banking Union.*

Среди стран ЕС особое место занимают банковские системы Англии, Германии и Франции. В Англии функции центрального банка выполняет Банк Англии, осуществляющий активную денежно-кредитную политику. Этот институт ежедневно проводит операции на открытом рынке, покупая и продавая государственные ценные бумаги и предоставляя кредиты на условиях «овернайт». Особую роль играет мегарегулятор FSA (Управление по финансовому регулированию и надзору), которое регулирует и наблюдает за деятельностью банков, финансовых, страховых и других компаний и т.д. Он также надзирает за финансовыми услугами, предоставляемым мелким и индивидуальным инвесторам, за услугами доверительного управления инвестициями, следит за осуществляемыми сделками с ценными бумагами и т.д.

Коммерческие банки Англии (депозитные, торговые, сберегательные и по учету ценных бумаг) выступают в качестве крупнейших глобальных банков, в частности по их удельному весу в трансграничных банковских актива и в пассивах, превосходя американские банки. В стране действует ряд банковских групп, в частности такие как HSBC

Holdings, Lloyds TSB Group и др., активно играющие роль на рынке государственных ценных бумаг. Особое место занимают иностранные коммерческие банки, число которых превышает количество национальных банков в несколько раз.

Однако финансовый 2008–2009 г. показал, что денежно-кредитная политика, проводимая Банком Англии оказалась не эффективной, что особенно проявилось в случае с банкротом банка Northern Rock. Для спасения Royal Bank of Scotland государство оказало ему громадную финансовую помощь. В настоящее время 4/5 капитала банка принадлежит правительству Англии. Но этот кредитный институт был вынужден увеличить резервы на 5 млрд. долларов (что потребует увеличить капитал и продавать активы) на покрытие судебных издержек, и выплатить по финансовым инструментам, в частности, в связи с тем, что он еще до кризиса продавал ипотечные облигации и страховки по кредитам, а также вынужден выплачивать штраф за манипулирование ставками. Учитывая большой объем выплат, банк продаст Citizens Bank (США) и возможно банк Coutts (занимается управлением частным капиталом). 1/3 капитала Lloyds Banking Group принадлежит правительству Англии.

Только в 2008 г. прямые потери капитала первого уровня крупнейших банков Англии превысили 36%. Совместно с Минфином Банк Англии направил 0,5 трлн. ф. ст. в различных формах для оказания помощи банковским институтам. С марта 2009 года Центробанк стал внедрять программу по приобретению активов.

В современную банковскую систему Германии входят: Центральный банк — Бундесбанк (включая 9 региональных управлений и ряд филиалов), банки федеральных земель, коммерческие банки, ипотечные, специализированные и иностранные банки. Кроме того, в стране действуют сберегательные банки, строительно-сберегательные ассоциации и другие кредитно-финансовые институты. Бундесбанк связан с кредитными организациями, предоставляя им кредиты, проводит операции на открытом рынке, привлекает депозиты на срок, проводит операции с нерезидентами, эмитирует долговые обязательства в евро, имеет право проводить операции с казначейскими и дисконтными бумагами. Он тесно сотрудничает с мегарегулятором BaFin (Федеральный финансовый наблюдательный орган), осуществляет пруденциальный надзор за кредитными институтами. Если на Бундесбанк возложены функции надзора за платежной системой, текущими банковскими операциями, анализ отчетов и принятие нормативных актов, касающихся деятельности кредитных организаций, то

ВaFin следит за тем, как соблюдается законодательство ФРГ, проводит лицензирование и мониторинг кредитных институтов и совместно с Бундесбанком и самостоятельно надзирает за банковскими операциями. Бундесбанк также принимает активное участие в становлении SEPA (Единая европейская платежная система). Что касается кредитных организаций, то здесь лидируют лишь несколько крупнейших банков, среди которых ведущие позиции занимает Deutsche Bank.

В условиях финансового кризиса 2008–2009 г. (только в 2008 г. потери капитала первого уровня крупнейших немецких банков составили около 33%) власти ФРГ предприняли масштабные усилия по его преодолению. В частности, в сентябре 2008 г. ипотечному банку Нуро Real Estate Group были представлены гарантии на сумму свыше 26 млрд. евро, под которые этот кредитный институт получил в Бундесбанке кредит в 20 млрд. евро для покрытия убытков. До 1 трлн. евро был расширен совокупный объем гарантий по депозитам в немецких банках, которые могли компенсироваться правительством Германии.

Принятые антикризисные меры были направлены в значительной степени на развитие реального сектора экономики. Например, 32 млрд. евро было выделено на кредитование (под гарантии KfW) малых и средних предприятий. Уже в январе 2009 г. госпомощь возросла на 50 млрд. евро и был профинансирован стабилизационный фонд в сумме 100 млрд. евро.

Банковская система Франции включает в себя Центральный банк-Банк Франции, коммерческие, деловые, сберегательные банки, институты взаимного и кооперативного кредита и другие кредитно-финансовые организации. Активную роль играет Банк Франции в проведении денежно-кредитной политики. Он член Евросистемы, ЕСЦБ и ЕЦБ. Его функции такие же как и у других центральных банков стран еврозоны. Важную роль сыграл Банк Франции в период финансового кризиса (только в 2008 г. потери капитала первого уровня крупнейшими банковскими группами страны превысили 18%), увеличились его кредиты на оказание помощи терпящим бедствия коммерческим банкам и финансовым компаниям. Предпринятые усилия Центрального банка имели цель рекапитализировать банковскую систему страны (увеличение капиталов банков за счет предоставления им субординированных кредитов и покупки привилегированных акций банков госорганами власти), поддержать экономическую активность в стране. Так, были увеличены сроки рефинансирования, получили развитие операции на рынке МБК, расширен ломбардный список ценных бумаг и т.д. Уже в 2008 г. банкам под их долговые ценные бумаги было предос-

тавлено гарантий на 320 млрд. евро (срок 1–5 лет). Кроме того банки получили право привлекать краткосрочные средства в евро и долларах в неограниченных объемах. Банкам также стало легче привлекать средне-долгосрочное финансирование.

Среди крупнейших банковских групп Франции ведущие позиции занимают BNP Paribas, Credit Agricole Group и Societe Generale Group. Крупные коммерческие банки Франции активно работают не только на кредитном, но и на страховом и фондовом рынках, а также усилили свое влияние на рынке слияний и поглощений.

Только в 2008–2011 гг. для спасения и поддержки банков Англии, Германии и Франции было направлено свыше 3/4 средств от общего объема ресурсов, выделенных по программам спасения. В 2011–2012 гг. ЕЦБ по программе LTRO предоставил дешевых кредитов 0,8 тыс. банкам на сумму 1 трлн. евро на срок до 3 лет, причем уже к началу 2014 г. многие из указанных банков погасили свою задолженность перед ЕЦБ на общую сумму свыше 0,5 трлн. евро.

Перед кризисом 2008–2009 гг. в странах ЕС насчитывалось около 9 тыс. банков (с 1997 г. по 2005 г. их количество сократилось с 12,1 тыс. до 8,7 тыс.), разделенные на три группы. В первую группу входит значительное количество небольших банков, оперирующих в конкретном регионе своей страны. В частности, в Германии и в Австрии проводят свои операции не крупные сберегательные и кооперативные банки, активы большинства которых – менее 0,5 млрд. евро. Около 1/5 немецких банков владеют т.н. общественные группы сбережений и около 3/5 приходится на кооперативный банковский сектор. Во вторую группу входят средние банки с активами 0,5 млрд.–50 млрд. евро. Эти банки осуществляют свою деятельность на всей территории своих государств. К третьей группе относятся крупные банки с активами до 1,4 трлн. евро, причем, как правило, значительная часть их деятельности приходится на зарубежные рынки.

Доля активов 30 крупнейших европейских банков составляет почти половину от общей суммы активов европейской банковской системы. В свою очередь, крупные банки (исходя из состава их активов) можно разделить на три группы. У так называемого глобального банка менее 50% активов приходится на свою страну и менее 25% – на остальные страны Европы. К таким банкам относятся HSBC и Barclays в Англии и BBVA в Испании. Европейским банком считается банк, менее 50% активов которого находится в своей стране и свыше 25% активов – в других странах Европы, причем такие банки ориентируются в значительной части на определенный регион ЕС. Например, Fortis в

основном проводит свои операции в Бельгии и Нидерландах, а Nordea Group – в скандинавских странах. В то же время такие кредитные институты как Deutsche Bank и UniCredit действуют во всех странах ЕС. С 2000 г. по 2005 г. количество европейских банков возросло с 7 до 11. Это во многом было связано с увеличением трансграничных операций. Что касается национального банка, то свыше 50% его активов приходится на свою страну. Примером этому может служить Rabobank (Нидерланды) и Royal Bank of Scotland (Англия), причем последний совместно с банками Fortis и Santander в 2007 г. поглотил ABN-AMRO. Следует отметить, что количество банков, относящихся к национальным и глобальным сократилось за последние годы.

Национальные банки в странах ЕС рассматривались как «защищенные», поскольку расценивались в качестве крупнейших национальных институтов. Считалось, что они не должны были контролироваться нерезидентами, что однако препятствовало трансграничным слияниям вплоть до конца 1990-х гг. В дальнейшем произошли изменения в отношении трансграничных операций. В связи с наблюдаемой в ряде стран ЕС большой концентрацией в банковской системе дальнейшие слияния внутри страны могли быть заблокированы антимонопольными органами. Но уже в 2005 г. Европейская комиссия пересмотрела причины для препятствия трансграничных слияний и рекомендовала способы их устранения, причем подчеркнув, что в качестве возможного препятствия для таких слияний были решения органов надзора. В дальнейшем было принято новое законодательство, касающееся проблемы возможных слияний и поглощений.

Поскольку возможности для внутренних слияний все более и более сокращались, число трансграничных слияний банков возрастало. Их доля в общем объеме сделок слияний и поглощений возросла в 1990-х гг. до 20% (в одном 1990 г. – 10%). Несмотря на то, что трансграничные слияния в 1990-х гг. осуществляли региональные банки, например такие как Fortis в странах Бенилюкса и Nordea в странах Скандинавии, в последующие годы слияния получили более широкое распространение в ЕС. Например, поглощение банком Santander (Испания) в 2004 г. английского банка Abbey National и поглощение в 2005 г. банком UniCredit немецкого банка Huro Vereinsbank. Считается, что трансграничные слияния в банковской сфере ЕС способствуют географической диверсификации и повышению эффективности банковской системы. Удачным примером является поглощение указанным банком Santander банка Abbey National. Последний столкнулся с большими проблемами, в частности, у него был негативный опыт в развитии

новых направлений в сфере банковского обслуживания корпоративных клиентов и использования на практике устаревшей информационной системы, а доля затрат к доходам превышала 80%. Напротив у банка Santander (после внедрения им новой платежной системы) отношение расходов к доходам достигло 63%. Этот банк смог внедрить указанную технологию и ввел новый менеджмент в банк Abbey National, что позволило последнему повысить эффективность проводимых им операций и уже в 2006 г. у этого кредитного института отношение расходов к доходам сократилось до 56%.

Следует отметить, что степень концентрации банковского капитала в странах ЕС различается. Так, например, в Австрии, Англии, Германии, Франции, Италии, Испании, Ирландии и Люксембурге концентрация капитала на банковском рынке относительно низкая. Самая высокая – в Бельгии, Нидерландах, Финляндии, Эстонии и Литвы. Самая сильная конкуренция в банковском секторе Великобритании, Испании, Нидерландах, Ирландии и Чехии. Она меньше в Германии и Франции и очень низкая – в Италии. Рынки банковских услуг для физических лиц характеризуются сегментарностью. Клиенты предпочитают прибегать к услугам тех банков, которых они «знают», то есть заинтересованы в том, чтобы иметь дело с отечественными кредитными институтами, причем национальная специфика своей страны (в частности культурные различия) для них более важны, чем различия в законодательном регулировании банковских операций. Политика Европейской комиссии направлена на переход от гармонизации правил к обеспечению эффективной конкуренции.

Отношение банковских активов к ВВП у ряда европейских стран весьма велико. Так у Кипра и Ирландии активы превышают ВВП более чем в 6 раз, Великобритании – в 5 раз, Италии – в 3 раза. Это показывает с одной стороны ту важную роль, которую банки играют в экономике данных европейских государств, но, с другой стороны, в случае возникновения кризиса страны, государство вынуждено будет спасать свои национальные банки, как это уже имело место ранее, что привело к возрастанию госдолга и ухудшению состояния национального бюджета.

За последние годы капитализация крупнейших банков ЕС снижалась. Так, с 2007 г. по настоящее время она сократилась (в млрд. долл.) у HSBC со 197,5 до 191,5, у Deutsche Bank с 65,4 до 50,6, у Unicredit – со 110 до 43,8, у Santander – со 134,9 до 97,3 и у UBS – с 88,4 до 76,8. В то же время ряд банков, в частности, такие как Royal Bank of Scotland и Deutsche Bank, начали расчищать свои балансы, избавляясь от ненужных активов и увеличивая резервы в условиях роста убытков.

Их примеру начали следовать другие европейские банки. И хотя в условиях намечающегося нового этапа стресс-тестов европейские банки смогли привлечь средства в капитал на сумму 25 млрд. евро, этого явно было не достаточно чтобы пройти указанный тест. Они вынуждены будут прибегнуть к привлечению дополнительных капиталов, а также возможно столкнутся с тем, что их смогут поглотить другие кредитные институты. В Европейском банковском сообществе не исключают того, что на новом этапе проведения стресс-тестов могут быть выявлены негативные моменты в деятельности банков ЕС. А это приведет к вероятности возникновения нового кризиса.

С IV кв. 1999 г. по IV кв. 2007 г. иностранные активы банков еврозоны увеличились на 8,7 трлн. долл. (ежегодно темпы роста составляли в среднем 13%), однако в дальнейшем ситуация стала меняться. Европу потряс финансовый кризис. В этих условиях с IV кв. 2007г. по II кв. 2012 г. иностранные активы указанных кредитных институтов сократились на 3,7 трлн. долл. В том числе 2,8 трлн. долл. приходилось на иностранные активы внутри стран ЕС (ежегодно темпы снижения в среднем составляли 8%), в частности, иностранные активы банков Греции, Ирландии, Италии, Португалии и Испании сократились почти на 1,2 трлн. долл., банков других стран еврозоны – на 0,7 трлн. долл., а Англии – на 0,8 трлн. долл. Следует отметить, что в 2012–2013 гг. объем кредитов, предоставленных банками еврозоны, уменьшился на 2 трлн. евро. Однако ситуация на кредитных рынках стран мира в этот период была неоднозначна. В 2013 г. объем кредитов, полученных компаниями на этих рынках, достиг 4,1 трлн. долл. (рост на 30% по сравнению с 2012 г.), а сумма эмитируемых облигационных займов составила 2,2 трлн. долл. (увеличение на 4%). Таким образом в общей сумме привлеченных средств за счет внешних источников финансирования на долю кредитов пришлось 2/3, а облигаций – 1/3. Что касается крупных компаний, имеющих инвестиционный рейтинг, то они привлекают средства в виде кредитов в размере в 2 раза меньше объема тех ресурсов, которые они аккумулировали за счет эмиссии облигаций на сумму 1,3 трлн. долл. В ЕС доля привлеченных средств за счет выпуска облигационных займов составила около 40% от общей суммы финансирования, а в США – примерно 30%. Следует отметить, что обычно доля средств, привлекаемых американскими компаниями за счет эмиссии облигаций, составляет порядка 70% от общей суммы финансирования и, следовательно, на долю кредитов приходится примерно 30%. Что касается компаний стран ЕС, то здесь ситуация обратная и ведущие позиции занимают кредиты. Ситуация с привлечением средств европейскими компания-

ми находится в худшем положении, чем у американских корпораций. По сравнению с предкризисным 2007 г. в США в 2013 г. объем банковских ссуд возрос на 10%, в то время как в европейских странах по сравнению с докризисным периодом, объем выданных кредитов был более чем в 2 раза меньше. В Европе менее благоприятны условия для получения корпоративных кредитов, чем в США. При этом европейским банкам приходится проводить свои операции, в частности, в таких странах, как Ирландия, Испания, Португалия и Италия, в наибольшей степени пострадавшим от долгового кризиса.

Особенность современного состояния кредитного рынка, в странах ЕС состоит в том, что большую роль начинают играть небанковские институты в выдаче кредитов. В частности, в связи с ужесточением банковского регулирования, громадные объемы средств предоставляют страховые компании, фонды прямых инвестиций, управляющие активами, хедж-фонды и профессиональные ассоциации. Так, только, например, в начале 2014 г. английский Barclays и канадская Blue Bay начали совместно предоставлять кредиты малому и среднему бизнесу, причем если на BlueBay приходится основной риск, то на Barclays — меньший. В новую для них сферу начинают входить такие институты как Santander UK и Funding Circle. Что касается США, то здесь значительно активизировали свою деятельность отраслевые кооперативы, активы которых с 2008 г. по лето 2013 г. увеличились на 56% и составили 1,2 трлн. долл. В странах ЕС также обращают внимание на эту модель кредитования бизнеса. Особенно это видно на примере тех европейские компаний, у которых возникают затруднения в финансировании своей деятельности за счет эмиссии облигаций.

Европейские банки активно проводят свои операции на глобальном валютном рынке, ежедневный оборот торгов на котором в 2013 г. достиг 5,3 трлн. долл., причем свыше половины его оборота приходится на деривативы (свопы, опционы и фьючерсы). 2/3 оборота валютного рынка падало на электронные торги, хотя еще в 2001 г. эта доля составляла 1/5. По прогнозам через 5 лет на электронные торги будет приходиться свыше 3/4 оборота. Были усовершенствованы технологии форекс-платформ, которые в своей деятельности во многом переняли практику тех платформ, на которых торгуются акции и широко применяются алгоритмы игровых технологий. В апреле 2013 г. в Англии регуляторы первыми начали проверку на рынке Форекс, а затем то же самое стали делать и некоторые другие страны Запада. Учитывая, что в связи с развитием компьютеров и интернета стал развиваться и валютный трейдинг, ряд глобальных банков ЕС (такие как Deutsche Bank, UBS, Royal Bank of

Scotland и др.) стали ужесточать правила для указанных трейдеров (они торгуют на собственные средства), обязав их информировать банки об операциях, проводимых по их личным счетам). При этом они должны автоматически отправлять электронные сообщения банку о каждой проведенной по этим счетам операции.

В последние годы финансовые регуляторы ЕС пытались усилить свой контроль за деятельностью крупнейших банков. Только после 2009г. сумма штрафов наложенных на такие кредитные институты превысила 60 млрд. долл. Так у ряда банков, таких как HSBC, Barclays, Lloyds, Standard Chartered, Credit Suisse, UBS, TCB, ING и других были выявлены нарушения на запрет проведения операций со средствами ряда стран мира. Классический пример HSBC. Данный банк вынужден был заплатить штрафов на сумму около 2 млрд. долл. в связи с нарушениями деятельности его мексиканской дочерней структуры. Всего же HSBC только в США заплатил штрафов в размере свыше 4 млрд. долл. Активы Deutsche Bank в США сократятся с 0,4 трлн. долл. до 0,3 трлн. долл.

Кроме того, банковские рынки стран ЕС в 2012 г. сотрясали скандалы со ставками LIBOR и EURIBOR, формированием и манипулированием с которыми занимались некоторые европейские банковские институты, такие как Barclays и UBS, причем Еврокомиссия предполагает наложить большие штрафы на ряд банков, замешанных в манипулировании, в частности со ставкой EURIBOR.

Со значительными сложностями в своей деятельности столкнулся и такой банковский гигант как Deutsche Bank. Несмотря на то, что он на судебные расходы и на покрытие греческого долга выделил в резервы 0,5 млрд. евро в IV кв. 2012 г., его убытки составили 2,5 млрд. евро, а в IV кв. 2013 г. — свыше 1 млрд. евро в связи с большими судебными издержками. Ему пришлось заключить с регуляторами несколько мировых соглашений. В частности, этому банку пришлось выплатить 104 млрд. евро за предоставленные Fannie Mae и Freddie Mac недостоверной информации по ипотечным финансовым инструментам, которые были реализованы в период кризиса. Кроме того, Deutsche Bank был обвинен Еврокомиссией в манипулировании ставками LIBOR, в связи с чем он дал согласие выплатить штрафов на сумму 0,7 млрд. евро и еще свыше 0,2 млрд. евро в качестве комиссии за то, чтобы был закрыт деривативный контракт с одним из итальянских банков.

Следует отметить, что в банковских кругах ЕС опасаются, что взимание крупных штрафов может ухудшить финансовое положение и привести к банкротству крупных европейских кредитных институтов

и к распространению системных рисков. И все это в условиях, когда финансовое положение ведущих американских банков лучше, чем их европейских контрагентов.

Проблема создания банковского союза и стресс-тестирование

В связи с ростом суверенных и банковских рисков в 2012 г. было решено сформировать европейский стабилизационный механизм (ESM) для оказания помощи проблемным банкам стран ЕС. Однако средства этого фонда могли быть направлены только государству (и именно оно становится должником), а не его банку, испытывающему финансовые проблемы. Данная схема была использована для того, чтобы погасить банковский кризис в Греции, Испании и Ирландии. Но если при такой схеме у банков- получателей реальной помощи в дальнейшем не будет возможности погасить свою задолженность, должником становится его государство, у которого и возрастет госдолг. В таких условиях у банков нет особого стимула повышать ответственность и активизировать свою деятельность. Все это привело к большой критике со стороны ряда европейских государств, в частности Германии.

В таких условиях и стал дискутироваться вопрос о создании единого финансового органа надзора (он смог бы организовать и банкротство банка), перед которым банки, получающую соответствующую помощь и должны будут отвечать. В декабре 2013 г. на Саммите ЕС было заключено соглашение об образовании такого наднационального органа надзора за системными банками стран еврозоны, как Банковский союз (его проект был разработан в 2012 г.), причем остальные 10 стран ЕС, не входящие в еврозону, могут присоединиться к указанному союзу. При этом надзор был возложен на ЕЦБ.

В последнее время в европейских странах разразился скандал с манипулированием ставкой LIBOR рядом крупных банков, на которых были наложены большие штрафы. Стремясь урегулировать обвинения по этому вопросу ряд банков согласились выплатить значительные суммы. Так, в частности, UBS – 1,52 млрд. долл., Royal Bank of Scotland – 1,14 млрд. долл., Deutsche Bank – около 1 млрд. долл. и другие банки, в целом на сумму около 6 млрд. долл.

Уже в 2013 г. разразился новый скандал, связанный с тем, что регуляторы ряда стран обвинили валютных трейдеров крупных банков в сговоре по манипулированию валютными курсами (договаривались о последовательности проведения операций) для управления убытками. Первыми поверку стали осуществлять регуляторы Англии в апреле 2013 г. За ними последовали соответствующие органы ряда стран, в частности США и Швейцарии. Так, DFS (Департамент штата Нью-

Йорк по финансовым услугам, контролирующей деятельность филиальной сети иностранных банков в США) потребовал от ряда европейских банков, таких как Lloyds Banking group, Credit Suisse, Deutsche Bank, Standard Chartered и других банков предоставить соответствующую информацию о проводимых ими валютных операций, учитывая то, что ежедневный объем валютных сделок на глобальном валютном рынке Форекс достигает 5,3 трлн. долл., причем доля Лондона составляет более 2,2 трлн. долл. Последовала череда отставок валютных трейдеров в глобальных банках ЕС. По завершению расследований намечалось наложить крупные штрафы и приняты меры по ужесточению регулирования валютного рынка.

В условиях нестабильной ситуации на финансовых рынках ЕЦБ в 2014 г. стал осуществлять проверку на качество активов 128 банков, которые должны пройти и стресс-тестирование. Предполагается, что уже с ноября на ЕЦБ будут возложены функции по надзору за крупными финансовыми структурами еврозоны.

В последние годы в условиях финансового кризиса для поддержки банков им была предоставлена помощь на сотни миллиардов долларов и до настоящего времени ЕЦБ продолжает выдавать банкам экстренные кредиты, поскольку в условиях нестабильной ситуации этим кредитным институтам сложно привлекать займы с рынка межбанковских кредитов. В тоже время усиление давления ЕЦБ на банковский сектор связано с большими рисками. Это может обострить ситуацию на кредитном рынке, учитывая то, что после длительных встрясок на финансовых рынках, банковский сектор европейских стран начал понемногу восстанавливаться. При этом уже имелся печальный опыт, когда несколько лет назад Европейское банковское управление приступило к масштабному стресс-тестированию, которое, однако, провалилось. И хотя данное Управление считает, что ряд не эффективных банков должны прекратить свое существование, весьма сложно определить финансовое положение некоторых из этих крупных институтов. Причем подсчеты отличаются весьма существенно: так резервы крупнейших банков должны быть увеличены на многие десятки миллиардов долларов, и в список «плохих» банков будет внесен ряд крупных кредитных институтов. Сложная ситуация сложилась у Commerzbank, HSH Nordbank, Nord/LB. Стресс-тестирование не пройдут некоторые итальянские и испанские банки, и также несколько немецких банков.

В Испании возрастают масштабы не погашенных кредитов в условиях кризиса на рынке недвижимости. В Италии увеличивается объем задолженности по кредитам предприятий. В тоже время в акти-

вах итальянских банков значительную долю составляют гособлигации, что может ухудшить финансовое положение этих банков в случае обострения кризиса госдолга страны. Для немецких банков большой проблемой является гигантская задолженность по кредитам судостроительных компаний, которым банки списали уже около трети этой задолженности. Со сложностями по стресс-тестированию столкнется Deutsche Bank, имеющий почти на 40 млрд. евро сложно-структурированных финансовых инструментов.

Чтобы проанализировать деятельность банков (в частности качество банковских портфелей) у ЕЦБ очень мало времени, всего несколько месяцев, и уже в мае 2014 года он предполагает приступить к стресс-тестированию для выяснения того, что может произойти с кредитными институтами, у которых уменьшится капитал в случае кризисной ситуации на финансовых рынках.

ЕЦБ намечает в каждом банке проанализировать 15 самых проблемных инвестиционных портфелей на предмет риска. В частности, правильно ли был рассчитан в банке риск того, насколько кредиты были обеспечены и реальное состояние такого обеспечения. Аудиторы должны будут обработать большой объем информации, провести сопоставимый анализ данных по банкам, учитывая, что их отчетность базируется на национальных законодательствах. Так, например, в европейских странах по-разному определяется срок понятия просрочка платежа. Стремясь помочь своим национальным банкам в Испании им было разрешено учитывать налоговые льготы будущих периодов, что позволяет этим институтам «улучшить» свое финансовое положение на многие миллиарды евро. В тоже время в Италии Центробанк предложил банкам повысить их долю в капитале регулятора, против чего выступил Бундесбанк Германии.

В свою очередь правительство ФРГ настаивает на том, что финансовая помощь, оказываемая госбанкам стран еврозоны не может рассматриваться в Еврокомиссии в качестве нарушения конкуренции. Указанная комиссия считает, что дополнительная госпомощь должна быть связана с проблемой реструктуризации. При этом необходимо иметь в виду, что несколько лет тому назад инвестиции банков в проблемные гособлигации едва не способствовали развалу еврозоны. И хотя результаты тестирования банков должны быть опубликованы в октябре 2014 года, раздаются критические замечания о целесообразности этого, поскольку против возможных «слабых» банков будут развращены различные спекуляции, что только ухудшит финансовое по-

ложение этих кредитных институтов. Да и весьма сложно определить где возникнут финансовые кризисы, какие отрасли экономики они затронут и в связи с этим маловероятно, что стресс-тесты могут помочь в разрешении финансовых проблем банковских институтов.

После указанного обследования ряда банков европейских стран ситуация в банковском секторе улучшится не на много, тем более , что Европейское банковское управление настаивает на том, чтобы национальные органы надзора также провели проверку менее крупных кредитных институтов стран еврозоны. Однако считается, что банков, которые не пройдут проверку фактически будет не слишком много, и вряд ли возникнет необходимость в том, чтобы они значительно увеличивали свои капиталы.

Весной 2014 г . ЕЦБ приступил к подготовке программы прямой покупки активов, то есть программы дешевых денег в целях борьбы с дефляцией.

Используемые источники

1. European Central Bank, Annual Report, 2011, 2012.
2. Bank of England, Annual Report, 2011, 2012.
3. Deutsche Bundesbank, Annual Report, 2011, 2012.
4. Banque de Frances, Annual Report, 2011, 2012
5. <http://www.fxstreet.com/analysis/weekly-economic-commentary/2013/>
6. <http://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2013/html/pr131122.en.html>10.12.2013
7. <http://www.creditwzitedowns.com/2010/06/the-largest-european-banks>
8. <http://retailbanking.banking-business-review.com/news/eu-banks-shut-d>

Березникова Л. А.

*старший преподаватель,
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: tatjank@yandex.ru*

Нестерова В. Ю.

*студент,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Разработка системы управления инновациями как способ достижения устойчивых конкурентных преимуществ организации

В данной статье детально рассмотрено протекание инновационного процесса в организации. В заключение приведены проблемы, чаще всего встречающиеся при проектировании инновационного процесса.

Ключевые слова: *инновационный процесс, проблемы проектирования системы управления инновациями.*

Bereznikova L. A.

the senior teacher, National research university «MEI» branch in Smolensk

Dli S. M.

student, National research university «MEI», branch in Smolensk

Nesterova V. Y.

student, National research university «MEI», branch in Smolensk

Development of innovation management system as a way to achieve a sustainable competitive advantage organizations

This article discussed in detail the course of the innovation process in the organization. In conclusion, given the problems most often encountered in the design of the innovation process.

Keywords: *innovation process, the problem of designing a control system innovation.*

Построение системы управления инновациями на сегодняшний момент является важнейшим аспектом, позволяющим организации занять желаемую конкурентную позицию. В эпоху быстрого развития технологий становится необходимым осуществлять инновационную деятельность, представляющую собой выработку либо собственных инновационных идей и их практическое внедрение, либо отбор представленных на рынке инноваций с целью повышения результативности бизнес-процессов организации. Кроме того, внедрение даже самой простейшей системы управления инновациями позволит создать устойчивый имидж в глазах контрагентов и привлечь инвесторов. Необходимо отметить, что проектирование системы управления инновациями, прежде всего, связано с построением в организации инновационного процесса и обеспечением его правильного протекания. На рисунке 1 представлена схема инновационного процесса, включающего в себя несколько последовательных и взаимосвязанных этапов¹. Следует заметить, что для результативности инновационного процесса, необходимо, чтобы он протекал регламентировано, а также были оговорены ответственные лица за принятие тех или иных решений².

Каждый из этапов инновационного процесса, представленный на рисунке 1, преследует свои цели и решает определенные задачи. Поэтому становится целесообразным, кратко охарактеризовать каждый этап.

Что касается первого этапа, то на его «выходе» должны быть получены четко сформулированные приоритеты инновационного развития организации по различным направлениям. Ошибки, чаще всего встречающиеся на данном этапе, в основном связаны с отсутствием согласованности с общей стратегией организации, а также недостаточной квалификацией сотрудников. Международная сеть компаний в области консалтинга, аудита и бизнес-консультирования PricewaterhouseCoopers, занимающаяся исследованием протекания инновационных процессов

¹ Построение системы управления инновациями. Электронная версия журнала «Консультант», выпуск №13, 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.branan.ru/media/pubs/238/> (дата обращения: 04.03.2014).

² Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. — 2009. — № 3. — С. 37.; 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.

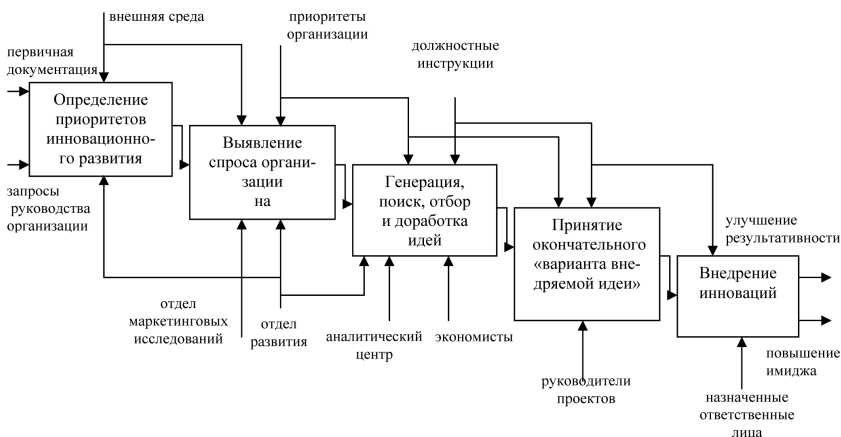


Рисунок 1. Протекание инновационного процесса в организации

в различных организациях, выявила, что назначение на этапе определения приоритетов инновационного развития ответственного за это менеджера, повышает результативность конечного результата на 15%³.

Результатом выявления спроса организации на инновации является формирование структурированного запроса на инновацию, причем данный запрос должен содержать конкретные требования к конечному результату, например, в виде количественной оценки ожидаемого эффекта.

Третий этап представленного инновационного процесса представляет собой выработку экономически целесообразных и востребованных решений, которые являются готовыми к их практическому внедрению, то есть рассматриваются в качестве промышленного образца.

Принятие окончательного варианта внедряемой инновационной идеи должно проводиться руководителем проекта после коллегиального утверждения, например, утверждения на Совете Директоров. Таким образом, нивелируются возможные ошибки, обусловленные субъективностью руководителя проектной группы.

Последний этап – внедрение инноваций, что предполагает проведение изменений, касающихся технологий производства продукции, алгоритмов процессов или ассортимента продуктовой линейки организации. Данный этап является самым сложным, так как на практике во многих организациях складывается такая ситуация, когда внедрение

³ Построение системы управления инновациями. Электронная версия журнала «Консультант», выпуск №13, 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.branan.ru/media/pubs/238/> (дата обращения: 04.03.2014).

инноваций плохо контролируется, вследствие чего бюджет, отведенный на эти цели, расходуется безрезультатно. Еще одной проблемой является отсутствие ответственного лица, должностные обязанности которого были бы закреплены документально. Выходом из сложившейся ситуации может служить формализация процедур контроля, построение системы обратной связи, а также назначение ответственных сотрудников за внедрение инноваций и их правильная мотивация. По данным исследования PricewaterhouseCoopers, формализация процедуры премирования при внедрении инноваций позволяет повысить вероятность их успешного внедрения на 29%.

Необходимо заметить, что на рисунке 1 представленные ответственные за протекание этапа отдели и лица являются одними из возможных и варьируются в зависимости от специфики деятельности организации и ее организационной структуры. Следует заметить, что инновационная деятельность в последние годы набирает свои обороты. Все большее количество организаций стремится завоевать определенную позицию на рынке, выпуская высокотехнологичную и инновационную продукцию. Все эти факторы обуславливают повышенный интерес к вопросам проектирования системы управления инновациями. Спрос на инновации широко поддерживается федеральными программами государства, направленными на повышение качества и конкурентоспособности продукции отечественных организаций. К примеру, в 2013 году затраты государственных компаний на инновации составили около 1,5 трлн. руб., при этом предпочтение отдается организациям, осуществляющим инновационную деятельность с госучастием. По данным исследования, проведенного Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), 75% инвестиций на осуществление инновационной деятельности в нашей стране осуществляет государство, и лишь четверть финансируется частными структурами⁴. Актуальность инноваций при грамотной организации самой системы управления инновациями для обеспечения поступательного развития организации трудно переоценить. Данный факт хорошо понимают европейские организации. Трудно найти крупную европейскую компанию, у которой отсутствует отдел развития или отдел НИОКР. Что касается отечественных организаций, то здесь дело обстоит значительно хуже. По данным исследования, проведенного PricewaterhouseCoopers, процент крупных российских организаций, имеющих собственные от-

⁴ Российская бизнес-газета – инновации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/07/10/innovaciya.html> (дата обращения: 03.03.2014).

дела НИОКР, составляет 55%, в то время как, у европейских организаций данный показатель составляет около 97%.

Очевидно, что у отечественных организаций существует ряд проблем и сложностей в построении налаженного инновационного процесса, не говоря уже о проектировании комплексной системы управления инновациями⁵. Проанализировав различные научные работы, посвященные проектированию системы управления инновациями, было выявлено, что на каждом из пяти представленных этапов протекания инновационного процесса имеются свои проблемы, которые встречаются на практике и от решения которых зависит устойчивое развитие организации. Типичные из такого рода проблем, а также их выработанные структурные решения представлены в таблице 1⁶. Следует отметить, что предложенные в таблице 1 возможные структурные решения относительно построения инновационного процесса в организации позволят повысить эффективность работы системы управления инновациями в целом, что, в свою очередь, приведет к грамотной организации инновационной деятельности.

Таблица 1

Проблемы, возникающие в ходе протекания инновационного процесса и пути их решения

Этап инновационного процесса	Проблемы на практике	Структурные решения
1. Определение приоритетов инновационного развития	1) Отсутствие у организации приоритетов, вследствие чего стоит проблема ненужного распыления ресурсов. 2) Недостаточный уровень стратегического планирования инноваций. 3) Низкая компетентность менеджеров по разработке стратегий развития.	1) Разработка Требований относительно стратегических документов в области инноваций. 2) Назначение на должность менеджера, ответственного за разработку и реализацию инновационной стратегии. 4) Формирование отдельного подразделения по вопросам инноваций.
2. Выявление спроса организации на инновации	1) Проблема в том, что в большинстве организаций на практике данный этап отсутствует вообще, поэтому рассматриваются любые, в т.ч. и не перспективные и не полезные инновации. 2) Внедряемые инновации не соответствуют стратегии развития.	1) Реализация методов и инструментов, способствующих выявлению спроса на инновации. 2) Обеспечение фильтрации запросов на инновации в соответствии с общей стратегией. 3) Создание коммуникационных площадок для публикации запросов на инновации.

⁵ Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. – 2008. – № 2. – С. 118–120.

⁶ Построение системы управления инновациями. Электронная версия журнала «Консультант», выпуск №13, 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.branan.ru/media/pubs/238/> (дата обращения: 04.03.2014).

Продолжение таблицы 1

3. Генерация, поиск, отбор и доработка идей	1) Завершение инновационного процесса на этапе НИОКР. 2) Желание руководства обеспечить НИИ работой без четко сформулированной цели. 3) Освоение бюджетных денег за счет видимости ведения инновационной деятельности. 4) Ненужные затраты времени на реализацию перспективных решений.	1) Разработка формальной процедуры отбора и «отсева» идей с ориентацией на конечный результат от внедрения. 2) Создание информационных площадок для обеспечения поиска новых идей. 3) Создание аналитического центра по отбору и доработке идей.
4. Принятие окончательного «варианта внедряемой идеи»	1) Субъективность либо некомпетентность лица, принимающего решение	1) Обеспечение коллегиальности принимаемого решения
5. Внедрение инноваций	1) Отсутствие контроля при проведении процедуры внедрения инновации. 2) Отсутствие мотивации сотрудников. 3) Отсутствие ответственных за внедрение лиц и каналов обратной связи	1) Создание формальной системы процедур контроля. 2) Создание каналов обратной связи и системы премирования по результатам. 3) Официальное назначение ответственных за внедрение лиц с закреплением полномочий.

В настоящее время, по мнению экспертов Гернот Хутшенрайтер и Жан Гинее, являющихся членами международной Организации экономического сотрудничества и развития, в России наблюдается тенденция к смещению «центра тяжести» в вопросах финансирования инновационной деятельности от государственного сектора науки к организациям, ориентированным на осуществление производственной деятельности.

Таким образом, государство, понимая необходимость инноваций, стимулирует спрос на них. К примеру, документ под названием «Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года» содержит конкретные направления социально-экономического развития нашей страны и размеры инвестиций, необходимые для этого.

В заключение следует отметить, что ввиду современных тенденций, имеющих место в осуществлении инновационной деятельности, в скором времени многим организациям, ставящим перед собой цель не только выживания на рынке, но и процветания, будет необходимо, так или иначе, заниматься инновационной деятельностью и внедрять новые технические разработки. Очевидно, что без регламентированного управления инновациями становится невозможным достижение устойчивых конкурентных преимуществ и успеха в конкурентной борьбе.

Используемые источники

1. Построение системы управления инновациями. Электронная версия журнала «Консультант», выпуск № 13, 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.branan.ru/media/pubs/238/> (дата обращения: 04.03.2014).
2. Российская бизнес-газета – инновации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/07/10/innovaciya.html> (дата обращения: 03.03.2014).
3. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. – 2009. – № 3. – С. 37.
4. 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.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. – 2008. – № 2. – С. 118–120.

Боганова Е. В.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

e-mail: eva08031@yandex.ru

**Систематизация прогрессивных банковских продуктов
в оптимальные ряды
с целью создания банковского продукта-трансформера
для повышения эффективности деятельности банков**

В статье рассматриваются условия и методологические основы для создания оптимального ряда прогрессивных банковских продуктов, связанные с этим проблемы, а также тенденции развития прогрессивных банковских продуктов в банковском секторе России.

Ключевые слова: *банковский продукт, оптимальный ряд прогрессивных банковских продуктов, клиенты банка, рынок банковских услуг.*

Boganova E. V.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

**Classification of progressive banking products
in optimal ranges in order to create
of banking product-transformer
for increasing efficiency of banking activity**

The article deals with conditions and methodological fundamentals for creating optimal range of progressive banking products related to these issues as well as trends in the development of progressive banking products in the banking sector of Russia

Keywords: *banking product, optimal range of progressive banking products, bank customers, banking functions market.*

В России в настоящее время деятельность кредитных организаций — это не только денежные и кредитные отношения на банковском рынке, но и планомерное освоение банковским сектором почти всех областей экономики и социальной сферы.

Банки становятся непосредственными участниками процессов взаиморасчетов между контрагентами. Предлагая разнообразные услуги, они помогают своим клиентам управлять денежными средствами, конвертировать одну валюту в другую, проводить расчеты по валютным контрактам, получать тендерные и таможенные гарантии.

Прибегая к помощи различных банковских операций, клиент может разделять свои денежные потоки на: 1) текущие оборотные средства, активно участвующие в работе организации или в ведении домашнего хозяйства; 2) отвлеченные средства, приносящие прибыль, путем размещения во вклады (депозиты), иные финансовые инструменты или различные инвестиционные проекты.

Начало стремительного развития российской банковской системы, начало ее коммерциализации, повышение эффективности и конкурентоспособности, внедрение в мировую экономическую систему — все это стало последовательным продолжением экономических и социально-политических преобразований, получивших «толчок» в 1992 году. Однако, финансово-экономические кризисы в 1992, 1998—1999 и 2008 годов указали на «слабые» места российских кредитных организаций, в том числе и на постепенное снижение прибыли от оказания банковских услуг.

В этих условиях возникает необходимость критического осмысления состояния предлагаемых на банковском рынке пакетов банковских услуг, важности их правильного развития, с учетом потребностей кредитных организаций и их клиентов, а также с учетом молниеносного развития информационных и электронных технологий.

Что составляет обоюдный интерес кредитных организаций и их клиентов? Это, во-первых, привлекаемые в банки «пассивы» денежных средств клиентов — в этом случае и для одних, и для других важно, какова цена размещения указанных денежных средств. Во-вторых, кредитные продукты, предоставляемые клиентам банками, прельщают последних процентными доходами за предоставление заемных денежных средств, а клиентам, в свою очередь, важно иметь возможность, за умеренную цену, использовать эти средства в своих целях. В-третьих, комиссионные доходы также являются частью прибыли банков, клиенты же получают, необходимые им, банковские услуги. Эта третья составляющая эффективности деятельности кредитных организаций особенно интересна для изучения, так как периодически банки пытаются «подтянуть» именно комиссионную статью доходов.

С 1992 года мало что изменилось в потребностях клиентов кредитных организаций, банковские же продукты постоянно видоизменяются. «Что нового предложить клиентам, чтобы их заинтересовать и привлечь на обслуживание?» — вот вопрос, который постоянно пытаются решить кредитные организации.

Чтобы на него ответить можно начать с определения видов наиболее востребованных банковских услуг для различных категорий клиентов банков (физических и юридических лиц), а затем систематизировать данные продукты в оптимальные ряды. Интересно найти столько видов подобных рядов, сколько существует категорий клиентов, пользующихся услугами банковских организаций.

Разработка данного предложения заключается в исследовании основных направлений и проблем определения оптимального набора банковских продуктов в различных банках России, а также в изучении возможности увеличения прибыли банков формированием необходимого клиентам, и, при этом, рентабельного для банков, оптимального пакета банковских услуг.

Это поможет ответить на вопрос: «Влияет ли установление определенного набора предлагаемых банковских услуг на повышение прибыльности банков?», а также поможет выявить проблемы при формировании и развитии таких оптимальных рядов банковских продуктов, установить порядок систематизации оптимальных рядов прогрессивных банковских продуктов для российских банков и их клиентов.

Действительно, одни банки процветают, а у других отзывают лицензии, в одних банках приятно обслуживаться — в другие же второй раз не хочется заходить. Что может привлечь клиентов в банк в настоящее время? Наверное, немаловажную роль могут сыграть оформление помещений и внешний вид сотрудников банка, отношение к клиенту и удобства расположения офиса банка, доходчивые и призывные информационные порталы банка. Но самое важное для клиентов — это разнообразный перечень банковских операций, при этом, проводимых быстро, просто, легко и удобно.

Все банки время от времени начинают «рыть землю» в направлении создания новых предложений для клиентов с целью повышения дохода от операционных услуг. Создание оптимальных рядов из прогрессивных банковских продуктов, т.е. продуктов, постоянно видоизменяющихся, наращивающих свой потенциал — может быть нововведением для многих банков. Следствием такого новшества будет развитие только необходимых банкам и их клиентам действующих, рентабельных, взаимовыгодных банковских продуктов. В то же время следует выявлять и — или отсеивать или «реанимировать» — «вымирающие» банковские услуги.

Структура наиболее часто встречающихся банковских операций известна и проста (перечень операций далеко не исчерпывающий):

Для клиентов- физических лиц: переводы и платежи, в том числе налоговые и коммунальные (периодичность: ежегодно, ежеквартально, ежемесячно); переводы родственникам по России и за рубеж; кредитные продукты; размещение свободных денежных средств в инструменты накопления, при соблюдении их сохранности (система страхования вкладов) или доверительное управление данными средствами, с учетом мультивалютной корзины – для страхования от инфляции, и то и другое – при условии получения приличного дохода.

Для клиентов – юридических лиц: переводы и платежи, в том числе налоговые и коммунальные; ведение паспортов-сделок; переводы контрагентам по России и за рубеж; кредитные продукты; гарантийные операции; размещение свободных денежных средств в инструменты накопления или доверительное управление данными средствами, при соблюдении их сохранности и с учетом мультивалютной корзины – для страхования от инфляции, и также, безусловно, при условии получения дохода.

Данные перечни операций не так уж сильно отличаются друг от друга, хотя есть общее и различия. Но, если создать оптимальный ряд прогрессивных банковских продуктов для одной категории клиентов, то это будет возможно сделать и для другой.

Методологическая база формирования такого ряда в современных условиях может основываться на таких принципах, как:

- комплексный системный подход к изучению всех типов банковских продуктов и услуг, с точки зрения их разнообразностей и неодинаковых условий их развития в различных банках;
- систематизация вариаций предлагаемых разными банками на российском банковском рынке пакетов банковских продуктов и услуг;
- изучение современных идей и представлений о месте банковских продуктов и услуг в банковском секторе и в экономической системе в целом;
- исследование роли банковских услуг в функционировании отдельных отраслей хозяйства, государственных, частных структур и других клиентов банков – физических и юридических лиц.

Необходимо также соблюдение банками конфиденциальности и информационной безопасности, равно как и законодательства, а также своевременное ознакомление с новыми нормативами клиентов – для предупреждения неверных шагов при ведении бизнеса или домашнего хозяйства.

Но ведь, помимо исследовательских рассуждений, скажете Вы, к каждому клиенту всегда нужен индивидуальный подход! Так, может быть, систематизация тарифицированных банковских продуктов поможет сформировать банковские предложения в пакетные услуги, состоящие из таких продуктов? А дальше можно будет предлагать клиенту самому участвовать в процессе создания уникального банковского продукта для себя. Подобные предложения для клиентов могут быть своеобразной игрой, заставляющей клиента задуматься о его насущной потребности в конкретных банковских операциях, а затем организовать для себя блокнот этих услуг в его «Личном кабинете», доступ к которому возможен посредством телефона, интернета, банковской карты — такой персональный «Блокбанк».

Такой продукт можно создать для себя один раз с неизменными, на момент создания, вводными данными, а далее, при необходимости, «трансформировать» его, в соответствии со своими потребностями.

Для чего в российских банках может понадобиться такой банковский продукт, состоящий из ряда определенных услуг? На самом деле, его создание было бы интересно и для кредитных организаций и для их клиентов. Потребителям банковских услуг вовсе не нужны какие-то «мудреные» и «заумные» банковские операции, так как у них, как правило, не хватает времени для того, чтобы изучать талмуды документации, сопровождающей эту услугу. И если банк сможет предложить своему клиенту некий унифицированный продукт, позволяющий последнему получать необходимые ему банковские услуги, не посещая при этом постоянно офис банка, то результатом может явиться увеличение числа клиентов и, как следствие, увеличение комиссионных доходов такого банка. А созданная услуга впоследствии может распространиться и в другие кредитные организации, хоть и не слишком любят банки делиться между собой нововведениями.

Идея состоит в создании возможности для клиентов банка самим создавать банковский продукт-трансформер из необходимых им услуг. Возможно, предлагаемая идея не нова, и некоторые банки уже предлагают похожие продукты, но все эти продукты применяются либо вкуче с основной услугой такого банка, либо как самостоятельные и мало зависящие от банка услуги, такие как-переводы в пользу юридического лица (МГТС, ЖКХ, Мосэнергосбыт, Телефонные операторы, Интернет-провайдеры и другие) на основании договора с получателем платежей. Например, существуют терминалы Совкомбанка, которые предназначены только для погашения потребительских кредитов физических лиц; бан-

коматы Сбербанка – для переводов между вкладами и картами Сбербанка и проведения коммунальных и налоговых платежей; терминалы МТС – для оплаты Телефонии и услуг ЖКХ; банкоматы и интернет-кабинеты Глобэксбанка – для проведения коммунальных платежей и платежей за услуги Телефонии и Интернет-провайдеров. И таких примеров достаточно.

Но если клиенту нужно сделать перевод родственнику в другой город – тогда нужно искать банк с системными переводами, заполнять бланки, терять время в очередях или делать перевод из банка, в котором проводят переводы без открытия счета или со счета, что тоже сопряжено с потерей времени. В конечном итоге, хотелось бы, чтобы клиент не запутывался во множестве карт или платежных документов различных банков, не простаивал в очередях, а пользовался услугами разных банков, но с помощью одного банковского продукта – кредитовался и гасил кредиты, размещал депозиты и получал проценты. А еще – оплачивал услуги, налоговые платежи, переводил платежи друзьям и родственникам по России и за рубеж, не заполняя при этом двадцатизначными цифрами счетов сложные бланки, отчаянно борясь с запутанными формами банковских документов и своим почерком.

В мае 2014 года, в одном из московских банков обслуживающими подразделениями проводился статистический опрос клиентов-юридических лиц, с целью выявления возможности повышения комиссионных доходов, которые состоят из полученных банком комиссий от проводимых операций за: ведение счетов, расчетно-кассовое обслуживание, дистанционное управление счетами, валютный контроль, сдачу в аренду ячеек сейфа, работу с аккредитивами, предоставление гарантий, работу с банковскими картами, за услуги эквайринга, операции с ценными бумагами и другие банковские услуги.

Сотрудниками банка был проведен опрос среди различных категорий клиентов, были зафиксированы пожелания и предложения по более качественному и эффективному, с точки зрения потребителей банковских услуг, обслуживанию.

Результатом такой акции стала сводная таблица мнений клиентов. Многие из них считают, что клиентам следует реже появляться в офисе банка, и при этом иметь возможность оперативно решать вопросы по проведению платежей, конвертаций, пересылке различных сообщений, и как можно меньше предоставлять, необходимые банку, или для отчетной статистики или, в связи с требованиями законодательных нормативов, бухгалтерские и иные документы. Некоторые клиенты любят посещать офис банка лично для того, чтобы поместить

что-то в ячейку сейфа, посмотреть, как существует банк и его сотрудники, убедиться, что все на своих местах, ощутить, что, с его точки зрения, все в порядке, поговорить с обслуживающим персоналом о насущных банковских проблемах или экономических проблемах страны. Клиенты – все разные! И, наверное, ничего принципиально нового, в масштабе государства, результат этого опроса не выявил. Понятно, что, несмотря на общность интересов всех категорий клиентов – есть и существенные различия, связанные с проведением операций, не характерных для ведения различного вида бизнеса или управления различными видами домашних хозяйств. Зато для данного банка результат был существенный – данные опроса позволили систематизировать потребности клиентов и понять, каких именно услуг не хватает в данном конкретном банке, по сравнению с предложениями других кредитных организаций.

Важно и то, что клиенты, побывавшие в разное время клиентами различных банков – по каждому из них составили собственное мнение и озвучили преимущества предложений одного банка перед другим, то есть сами стали аналитиками рынка банковских услуг, и все их пожелания сводятся к одному: «Хочу получать все банковские услуги в одном месте!»

Очевидно, что отслеживание инноваций банковских продуктов и контроль за доходностью от оказываемых услуг необходимы для самих банков, для выявления ими проблемных участков, изменения пакета предлагаемых услуг, составления новых предложений для клиентов. Поэтому каждому банку важно изучить функционирование в банковском секторе, в условиях развивающейся экономики, разнообразных наборов банковских продуктов и услуг, требований к ним, предъявляемых законодательством, банками и потребителями банковских услуг, а также современного уровня образования и дальнейшего развития банковских продуктов.

Для более глубокого понимания ситуации на банковском рынке в настоящее время, в части состояния предложений банковских услуг, необходимо:

1. Изучить спрос и предложение на осуществление банками типовых, узаконенных нормативами, кредитных и некредитных банковских операций, а также спрос и предложение на небанковские услуги, оказываемые кредитными организациями.
2. Рассмотреть влияние рынка спроса и предложения банковских продуктов на их развитие.

3. Исследовать пути усовершенствования банковских продуктов, а также симбиоз одних банковских услуг и «вымирание» или «реанимация» других. Определить «прогрессивные» (развивающиеся) и «вымирающие» банковские продукты.

4. Проанализировать причины неизбежного изменения стандартного набора банковских продуктов и влияние этого изменения на рынок банковских услуг и прибыль банков;

5. Изучить историю формирования банковских продуктов.

6. Выявить основные проблемы банков, связанных со стратегически неверным определением оптимального пакета банковских услуг при предложении их на банковском рынке.

7. Изучить условия адаптации оптимального ряда типовых банковских продуктов к новым технологиям и потребностям клиентов.

8. Определить перспективы развития оптимального пакета банковских продуктов в российских банках в соответствии с запросами потребителей банковских услуг и исследовать основные тенденции и проблемы формирования оптимального набора банковских продуктов в различных банках России, в том числе государственных.

Исследование данной проблемы позволит систематизировать и классифицировать определенные виды банковских продуктов в оптимальные ряды, разновидности которых могут отличаться категориями клиентов — потребителей банковских услуг и их потребностями, усовершенствовать данный ряд, с точки зрения современных технологий и безопасности, в общем, подготовить соответствующую почву для дальнейшего перехода к следующему шагу.

Следующим шагом, по-видимому, должно быть предоставление банками клиентам (юридическим и физическим лицам) возможности составлять самостоятельно и исключительно в соответствии с собственными потребностями из таких продуктов свой оптимальный ряд — собственный уникальный банковский продукт-трансформер, новый «БлокБанк», объединяющий в себе все необходимые потребителю банковские услуги, предлагаемые банковскими организациями.

По результатам проведения исследований можно будет сделать выводы о состоянии банковских продуктов в российском банковском секторе и перспективах их продвижения, с учетом: задач банковского сектора в России; установленных законодательством нормативов; а также развития новых банковских, интернет и электронных технологий. В таком государстве, как Россия, с огромным количеством разнообразных кредитных институтов очень сложно контролировать определенные

операции клиентов. А из-за разнообразия АБС в банках, собирать информацию, для аналитического исследования или для статистики, уполномоченным органам власти достаточно сложно. Если задуматься и об этой проблеме, то будет найден еще один плюс в пользу необходимости внедрения данного банковского продукта в российских кредитных организациях, так как он должен создаваться, в том числе, на основе объединения данных по продуктам множества банков, а значит, может пойти речь и о некоей сопровождающей унифицированной АБС (автоматизированной банковской системе).

Тему о проблемах защиты информации и безопасности денежных средств клиентов, о правильном соблюдении законодательства в кредитных организациях при нововведениях, а также о других сложностях, стоящих на пути создания и внедрения данного банковского продукта можно и дальше обсуждать, но главное — это понять перспективы этой идеи. Ведь, кто знает, возможно, именно ее развитие помогло бы впоследствии в решении важных задач, всегда стоящих внутри процесса развития государственного банковского сектора, а именно:

1. Упрощение управления собственными средствами потребителями банковских услуг (физическими и юридическими лицами).
2. Упрощение предоставления банками пакета банковских услуг для любого типа потребителя банковской услуги.
3. Повышение прибыли банков от оказания банковских услуг.
4. Упрощение для банков предоставления информации, запрашиваемой органами государственной власти и налоговых служб.
5. Контроль движения денежных средств на территории государства.

Используемые источники

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-І от 02.12.1990 (ред. от 05.05.2014).
2. Банковское дело: Учебник / Авторский коллектив, под редакцией Лаврушина О.И. — М.: Банковский и биржевой научно-консультативный центр, 1992.
3. Уайтинг Д.П. «Осваиваем банковское дело» — М.ЮНИТИ, 1996.
4. 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.

Борисов А. В.

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры «Уголовное право и процесс»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: av-borisov@mail.ru*

Причины и условия совершения преступлений, нарушающих авторские и смежные права

В статье представлен анализ причин и условий совершения преступлений, нарушающих авторские и смежные права.

Ключевые слова: *преступления, нарушающие авторские и смежные права, причины и условия преступности, причины и условия преступлений, нарушающих авторские и смежные права.*

Borisov A. V.

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

The reasons and conditions of commission of the crimes breaking copyright and related rights

The analysis of the reasons and conditions of commission of the crimes breaking copyright and related rights is presented in article.

Keywords: *the crimes breaking copyright and related rights, the reasons and conditions of crime, the reason and condition of the crimes breaking copyright and related rights.*

Выявление и изучение причин преступности и условий, способствующих совершению конкретных преступлений, является необходимым элементом научного анализа криминологической характеристики любого вида преступности.

Как отмечал академик В.Н. Кудрявцев, «изучение любых антиобщественных явлений преследует, в конечном счете, практическую цель: разработать и затем осуществить такие научно обоснованные мероприятия, которые способствовали бы успешному наступлению на эти отрицательные социальные явления, уменьшили бы их распространенность, ликвидировали бы наиболее опасные их формы»¹. Знания же детерминант преступности помогают правильно определить стратегию борьбы

¹ Кудрявцев В.Н. Причины правонарушений. – М., 1979. – С. 285.

с ней и позволяют разработать комплекс эффективных мер, направленных на предупреждение конкретных преступлений².

В криминологии принято считать, что причины и условия, способствующие совершению преступлений, необходимо рассматривать как комплекс, единое целое, так как различие между ними имеет относительный характер, поэтому раздельное их рассмотрение нецелесообразно³. Таким образом, под причинным комплексом следует понимать всю совокупность криминогенных детерминант и связанных с ними социальных противоречий, которые детерминируют преступность как свое следствие (общих политических, социальных и экономических проблем страны), в нашем случае – нарушения авторских, смежных, изобретательских и патентных прав.

Анализируя проблемы, связанные с совершением преступлений в виде нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, в первую очередь необходимо выяснить, что побуждает людей совершать данные преступления.

Анализ развития социальной и экономической ситуации в последние годы позволяет выделить ряд факторов, способствующих совершению данных преступлений.

Все выделенные факторы сгруппированы нами в четыре группы:

1. Социально-экономические факторы.
2. Правовые факторы.
3. Организационные факторы.
4. Технические факторы.

Рассматривая первую группу факторов, необходимо отметить, что преступность в сфере интеллектуальной собственности, как и преступность в целом, обусловлена сложным взаимодействием различных социальных факторов, находящихся в различных сферах и на различных уровнях жизнедеятельности общества. Комплекс причин, порождающих преступления связанные с нарушениями авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, связан, прежде всего, с негативными последствиями общего снижения (хотя и временного) управляемости общественными процессами, как следствие перехода к рыночной экономике, а также возникновения «теневых» экономических отношений, расширением источников числа нелегальных доходов.

² Кудрявцев В.Н. Указ. соч. С. 126; Алексеев А.И., Сахаров А.Б. Причины преступлений и их устранение органами внутренних дел. – М., 1982. – С. 4.

³ См. напр.: Казакова Т.В. Криминологическая характеристика и предупреждение преступлений, совершаемых в сфере оказания автотранспортных услуг. Дисс... канд. юрид. наук. – М., 2007. – С. 36–37.

Основным фактором, повлиявшим на детерминацию рассматриваемых преступлений стало то, что государство в лице своих органов, наделенных обширными функциями обеспечения экономической безопасности, своевременно не приняло мер по защите интеллектуальной собственности. Поскольку побудительной силой человеческой активности служат потребности (точнее — неудовлетворенные потребности), а возможность их удовлетворения определяется социальными отношениями, местом индивидов в системе общественного производства (включая распределение и потребление), непосредственной причиной многих корыстных преступлений (как и преступности вообще) являются противоречия между социально оформленными потребностями людей и социально обусловленными возможностями их удовлетворения⁴.

Кроме этого, применительно к причинности преступлений, в основе совершения которых находится извлечение материальной выгоды, первостепенное значение имеют противоречия, встречающиеся в экономике. Помимо этого существенный блок причин, способствующих совершению таких преступлений, образуют отсутствие надлежащей организации хозяйствования в большинстве экономических сегментов.

Так, например, в конце 1980-х гг. было образовано множество музыкальных групп, песни которых очень быстро стали популярными (Мираж, Ласковый май, Суровый февраль, Шоколад, Ласковый бык, Анонс и др.). Государственные студии звукозаписи не могли обеспечить высокий спрос населения на записи фонограмм современных музыкальных групп. В этой связи, по всей стране было создано большое количество фактически нелегальных звукозаписывающих студий, в которых производилось незаконное тиражирование музыкальных фонограмм, как отечественных, так и зарубежных исполнителей. Чуть позже эти же студии стали переводить иностранные фильмы на русский язык и тиражировать их в большом объеме.

Реализация кассет с музыкальными и аудиовизуальными произведениями никаких трудностей не вызывала. В каждом городе появилось множество торговых палаток, в которых бесконтрольно торговали нелегально произведенными записями музыкальных и аудиовизуальных произведений. По кабельным каналам телевидения, без каких-либо лицензионных соглашений транслировались записи видеофиль-

⁴ Ляпин В.В. Уголовно-правовая борьба органов внутренних дел с преступлениями в сфере торгово-предпринимательской деятельности. Дисс. канд. юрид. наук. — М., 2002. — С. 62.

мов, зачастую иностранные фильмы транслировались даже с так называемым «гоблинским» переводом.

В последствии стали появляться нелегальные издательские предприятия, на которых издавались так называемые дефицитные книги. Эти книги стали реализовываться не только на рынках, но в книжных магазинах, по неофициальной договоренности с администрацией.

Предприятия, изготавливающие контрафактную продукцию, не исчезли вместе с дефицитом, так как такая продукция стоит значительно дешевле, чем аналогичная продукция, но произведенная легально. Основная масса российских потребителей, располагающая низкими финансовыми возможностями, в первую очередь отдает предпочтение контрафактным товарам⁵.

Приступая к анализу правовых факторов, автор считает необходимым отметить, что большинство опрошенных им сотрудников правоохранительных органов (83%), считают действующее законодательство слишком либеральным по отношению к нарушениям авторских, смежных, изобретательских и патентных прав.

Респондентами отмечалось, что действующее законодательство об ответственности за нарушение указанных прав не останавливает многих из потенциальных нарушителей. Большинство лиц, привлеченных к уголовной ответственности, приговариваются к условному лишению свободы. Назначаемые штрафы несоизмеримы с получаемыми доходами от незаконного использования авторских, смежных, изобретательских и патентных прав. Такого мнения придерживаются не только сотрудники правоохранительных органов, но и ряд ученых⁶.

Следует согласиться с тем, что санкции уголовно-правовых норм о нарушениях авторских, смежных, изобретательских и патентных прав являются относительно мягкими. Предусмотренное в них наказание действительно играет весьма слабую превентивную роль.

Кроме этого, анализ исследуемых уголовно-правовых норм свидетельствует о том, что некоторые из них в виду своей нетехнологичности, в правоприменительной практике являются трудноприменимыми. В

⁵ Трунцевский Ю.В. Защита авторского права и смежных прав в аудиовизуальной сфере (уголовно-правовой и криминологический аспекты). Дисс... доктора юрид. наук. – М., 2003. – С. 153–168; Дворянкин О.А. Защита авторских и смежных прав. Уголовно-правовой аспект. – М., 2002. – С. 14.

⁶ Терещенко Б.Л. Предупреждение преступлений, посягающих на интеллектуальную собственность. Дисс... канд. юрид. наук. – М., 2005. С. 101–102; Гацולהва А.Х. Криминологическая характеристика и предупреждение преступлений в сфере интеллектуальной собственности. Дисс... канд. юрид. наук. – Кисловодск, 2004. – С. 98 и др.

этой связи, целый ряд противоправных посягательств вообще оказывается за рамками уголовно-правового преследования.

В основе организационных факторов, детерминирующих совершение преступлений в виде нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав имеются недостатки в деятельности правоохранительных органов. Как уже отмечалось, данная деятельность зачастую ориентирована на выполнение показателей в работе, а не на искоренение данных преступлений. Иначе как можно объяснить то, что контрафактные экземпляры музыкальных и аудиовизуальных произведений продаются свободно. Для того чтобы сделать такой вывод не нужно проводить соответствующую экспертизу. Одним из признаков контрафактности лазерных дисков является то, что на них осуществлена запись сразу нескольких аудиовизуальных произведений. Результаты включенного наблюдения свидетельствуют о том, что такие диски реализуются не только на рынках, но и в специализированных торговых павильонах, расположенных в крупных торговых центрах и гипермаркетах с громкими брэндовыми названиями.

Во время интервьюирования сотрудников правоохранительных органов было установлено, что нередко деятельность производителей контрафактной продукции курируют высокопоставленные сотрудники правоохранительных органов. Поэтому, эффективно бороться с соответствующими преступлениями нельзя.

Кроме этого, проведенный анализ правоприменительной практики свидетельствует о том, что работники правоохранительных органов испытывают определенные трудности при возбуждении уголовных дел, квалификации преступных деяний и их расследовании. Следственная и судебная практика о преступлениях, связанных с нарушениями авторских, смежных, изобретательских и патентных прав зачастую является противоречивой. Схожие между собой деяния, в одних случаях признаются преступными, а в других нет. Можно вести речь о том, что в каждом субъекте РФ сложилась разная следственная и судебная практика. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О практике рассмотрения судами уголовных дел о нарушении авторских, смежных, изобретательских и патентных прав, а также незаконном использовании товарного знака» также нельзя признать полным и исчерпывающим разъяснением спорных и противоречивых моментов в правоприменительной практике.

Именно эта противоречивость следственной и судебной практики по квалификации данных преступлений влечет за собой зачастую чрезмерную осторожность органов предварительного следствия при разрешении вопросов о возбуждении уголовных дел, в результате чего

часто выносятся незаконные постановления об отказе в возбуждении уголовного дела.

Нередко имеют место случаи необъективного рассмотрения сотрудниками правоохранительных органов материалов о нарушении авторских, смежных, изобретательских и патентных прав. Об этом свидетельствуют не только пояснения опрошенных лиц, но и результаты изучения материалов правоприменительной практики.

Одной из основных причин низкой эффективности рассматриваемым преступлениям является ненадлежащее владение сотрудниками оперативных подразделений органов внутренних дел и органов прокуратуры методиками раскрытия и расследования преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав. Об этом также свидетельствуют результаты изучения материалов правоприменительной практики и собственное признание опрошенных работников правоохранительных органов. В анкете, при помощи которой соискатель опрашивал данных работников, был поставлен вопрос: «Известны ли Вам методики выявления, раскрытия и расследования преступлений, связанных с нарушением авторских, смежных, изобретательских и патентных прав?». Отрицательно на данный вопрос ответили 16% опрошенных лиц, 67% ответили, что такие методики им известны, но не в достаточной степени. Таким образом, только 17% опрошенных работников правоохранительных органов считают, что они в совершенстве владеют указанными методиками.

О недостаточном владении работниками правоохранительных органов методиками раскрытия и расследования исследуемых преступлений сообщается заместителем министра внутренних дел Республики Татарстан Р.В. Гильмановым в одном из информационных писем к заместителю начальника ДЭБ МВД России Ю.В. Самофалову (Исх. № 26/6945 от 18.11.2006 г.).

В качестве фактора организационного характера, детерминирующего совершение нарушений авторских, смежных, изобретательских и патентных прав следует признать пассивность обладателей исключительных прав на объекты авторских, смежных, изобретательских и патентных прав в выявлении случаев их нарушений и оказании помощи правоохранительным органам. В чем именно выражается такая пассивность, было отражено при описании динамики совершения рассматриваемых преступлений.

Одним из технических факторов, детерминирующих совершение преступлений связанных с нарушениями авторских, смежных, изоб-

ретательских и патентных прав является то, что, тиражирование программ для ЭВМ, музыкальных и аудиовизуальных программ, в настоящее время не требует специального оборудования и специальных знаний. Изготовить данный вид контрафактной продукции может любой среднестатистический школьник. Для этого ему понадобится только компьютер и цветной принтер.

Используемые источники

1. Кудрявцев В.Н. Причины правонарушений. — М., 1979. — С. 285.
2. Алексеев А.И., Сахаров А.Б. Причины преступлений и их устранение органами внутренних дел. — М., 1982.
3. Казакова Т.В. Криминологическая характеристика и предупреждение преступлений, совершаемых в сфере оказания автотранспортных услуг. Дисс. канд. юрид. наук. — М., 2007.
4. Ляпин В.В. Уголовно-правовая борьба органов внутренних дел с преступлениями в сфере торгово-предпринимательской деятельности. Дисс. канд. юрид. наук. — М., 2002.
5. Грунцевский Ю.В. Защита авторского права и смежных прав в аудиовизуальной сфере (уголовно-правовой и криминологический аспекты). Дисс. доктора юрид. наук. — М., 2003.
6. Дворянkin О.А. Защита авторских и смежных прав. Уголовно-правовой аспект. — М., 2002.
7. Терещенко Б.Л. Предупреждение преступлений, посягающих на интеллектуальную собственность. Дисс. канд. юрид. наук. — М., 2005.
8. Гацולהва А.Х. Криминологическая характеристика и предупреждение преступлений в сфере интеллектуальной собственности. Дисс. канд. юрид. наук. — Кисловодск, 2004.

Бусыгин К. Д.

*соискатель Российской академии предпринимательства,
e-mail:kafedraman@mail.com*

Зависимость стратегической устойчивости предприятия от конкурентоспособности

Статья посвящена влиянию конкурентоспособности предприятия на его стратегическую устойчивость.

Ключевые слова: *стратегическая устойчивость, конкурентоспособности, предприятие, менеджмент.*

Busygin K. D.

competitor of the Russian academy of entrepreneurship

Dependence of strategic stability of the enterprise on competitiveness

The article is devoted to influence of competitiveness of the enterprise on its strategic stability.

Keywords: *strategic stability, competitiveness, enterprise, management.*

При определении и анализе конкурентоспособности предприятия необходимо использовать системный подход, впервые сформулированный в работах Л.Берталанфи¹. Предприятие представляет собой сложную открытую автономную систему, осуществляющую через свои границы обмен с внешней средой материальными (сырье, материалы и энергия на входе и готовая продукция и отходы производства на выходе), трудовыми, финансовыми и информационными потоками². Внутренняя структура предприятия состоит из элементов, их конструктивных и функциональных свойств и связей, обеспечивающих в результате своего взаимодействия выполнение комплекса функций системы. В рамках целостной структуры обычно выделяют совокупности элементов, отличающихся особой теснотой связей между ними и реализующих отдельные наборы функций системы, которые называют подсистемами. Основными подсистемами предприятия являются маркетинговая, производственная, кадровая, финансовая и административная.

¹ Bertalanffy L. General Systems Theory. NY, G.Braziller, 1968.

² Lievengood B. Managing the Developing Organization. Basil Blackwell, 1991.

Открытые системы тяготеют к росту, усложнению своей структуры и дифференциации³. Это означает стремление системы к повышению уровня специализации элементов и усложнению своей структуры при расширении границ системы во внешнюю среду. Принцип автономии означает, что развитие предприятия происходит за счет собственных ресурсов. Разумеется, это не значит, что предприятие не может привлекать внешние ресурсы. Однако такое привлечение осуществляется на компенсационной основе, т.е. на условиях возвратности, срочности и платности использования внешних ресурсов. В полном объеме этим требованиям удовлетворяют аренда основных фондов (средств производства) и кредитование. Вместе с тем существуют и другие формы привлечения внешних ресурсов, в которых при сохранении принципа компенсации может нарушаться одно или несколько из перечисленных условий. Например, в схеме лизинга средств производства возможен их выкуп, что означает изменение формы возврата привлекаемого ресурса. При венчурном финансировании отсутствует необходимость возврата передаваемых предприятию материальных и денежных средств, отсутствуют заранее определенные размеры платежа за привлекаемые ресурсы и сроки компенсации, однако взамен финансирующая организация приобретает права на участие в прибылях финансируемой организации.

Основной целью и функцией предприятия является накопление собственного капитала для обеспечения расширенного воспроизводства на долговременной основе. Такой подход близок к определению фирмы в неоклассической теории, где фирма рассматривается как гомогенная форма организации, главной целью которой является повышение ее совокупной стоимости путем максимизации ожидаемых дисконтированных денежных поступлений⁴.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятие должно решать следующие задачи: во-первых, обеспечивать эффективность текущих экономических контактов со своими потребителями и поставщиками; во-вторых, успешно противостоять конкурентам на отраслевых рынках; в-третьих, быть способным приобрести и/или сохранять экономические и технологические преимущества над конкурентами в будущем. Целенаправленное и систематическое решение этих задач требует высокой квалификации персонала на всех

³ Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.

⁴ Кондрачев В. Корпоративное управление: особенности и тенденции развития // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1.

уровнях, от высшего менеджмента до исполнителей. Особую роль в достижении конкурентоспособности в современное время приобретает менеджмент предприятия. Успешная деятельность хозяйствующего субъекта в рыночной экономике зависит от эффективности системы противодействия рыночным угрозам, способным лишить предприятие способности к наращиванию и даже продолжению его бизнеса. Е. Бухвальд и с соавторами дает следующую классификацию показателей экономической безопасности⁵:

- по уровню объекта экономической безопасности;
- по степени значимости показателей;
- по периоду действия угроз, включая их прогноз;
- по направлениям воздействия на экономику;
- по составу угроз, характеру и масштабу вероятного ущерба.

Далее авторы разъясняют, что по уровню объекта экономической безопасности все показатели делятся на следующие группы:

- (1) показатели макроэкономического уровня (страны),
- (2) показатели мезоуровня (отраслевого либо регионального),
- (3) показатели микроэкономического уровня (промышленных и торговых предприятий, банков, акционерных обществ и т.п.),
- (4) показатели личностного уровня.

По степени своей значимости все показатели делятся на следующие группы:

- (1) общие макроэкономические,
- (2) базовые макроэкономические,
- (3) частные экономические,
- (4) внешние.

По периоду своего воздействия угрозы делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Среди показателей экономической безопасности авторы выделяют:

- (1) собственно экономические показатели,
- (2) показатели, характеризующие кадровый, интеллектуальный, научно-технический, производственный потенциал, а также уровень обеспечения природными ресурсами,
- (3) показатели, характеризующие динамичность и адаптивность управленческого механизма,
- (4) показатели, характеризующие зависимость предприятия от внешних факторов.

⁵ Бухвальд Е., Головацкая Н., Лазуренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. – 1994. – № 12.

Конкурентоспособность предприятия предполагает его способность осуществлять эффективный экономический контакт с потребителями, поставщиками и конкурентами и она определяется как его потенциальное качество, которое включает ⁶:

1) способность предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей, а также прослеживать тенденции потребительского поведения. Другими словами, предприятие должно быть способно своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос как в настоящее время, так и прогнозировать его динамику на будущее. Такая оценка возможна только на базе научной модели целевой потребительской группы, учитывающей ее экономические, социокультурные и психологические факторы, разработанной методами современной социологии и маркетинга;

2) способность организовывать производство, результаты которого будут соответствовать ожиданиям целевой группы потребителей как наиболее полезного товара по соотношению цена-качество. Говоря о результатах, мы имеем в виду не только потребительские качества выпускаемого товара, но и его маркетинговые качества (цену, гарантии, послепродажное обслуживание и т.д.);

3) способность проводить эффективную текущую маркетинговую политику, включая психологическое позиционирование товара у потребителя, оптимизирующую объем продаж и снижающую расходы по сбыту;

4) способность изыскивать и создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства – капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией и т.п. на единицу продаваемой продукции;

5) способность к созданию и удержанию технологического превосходства над другими членами отраслевого сообщества, что требует своевременного обновления применяемых технологий; это может относиться к производству, сбыту, управлению (принятию решений, оптимизации структуры компании и ее подразделений: управления, производства, сбыта и т.д.);

6) способность планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах производства и маркетинга на основе инноваций;

7) создание и развитие высокого кадрового потенциала как на исполнительском, так и управленческом уровнях. Качество исполни-

⁶ Бараненко С.П. Организационная культура как фактор стратегической устойчивости предприятия. – М.: РАП, 2004.

тельского персонала проявляется в его способности эффективно использовать существующие на предприятии производственные технологии и готовности к освоению более перспективных технологий. Качество специалистов проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи, увязывая их со стратегическими целями предприятия, способные обеспечить ему ключевые компетенции в технических, технологических, дизайнерских и др. областях для усиления рыночных позиций предприятия. Качество управленческого персонала проявляется в его способности обнаруживать и эффективно использовать рыночные возможности для защиты и развития конкурентных позиций предприятия на отраслевых рынках в тактическом и стратегическом планах. Кроме того, менеджмент предприятия должен оптимально диверсифицировать направления деятельности компании с учетом текущего состояния и динамики развития предприятия, а также экономических, технологических, социокультурных, демографических и других изменений во внешней среде.

Реализация этих потенций на продолжительном временном интервале создает предприятию реальные преимущества над конкурентами в виде роста его рыночной стоимости, укрепления торговых марок, наращивания дополнительной устойчивости по отношению к неблагоприятным воздействиям внешней среды, включая атаки конкурентов, укрепляет нематериальные активы предприятия (в частности, деловую репутацию – гудвилл⁷).

Конкурентоспособность предприятия проявляется в его способности эффективно решать конкретные локальные задачи, но по мере накопления ресурсов в отдельных эпизодах конкурентной борьбы, связанных с решением этих задач, создаются предпосылки для достижения стратегической устойчивости предприятия. Устойчивость предприятия включает много разных уровней: здесь и обеспечение краткосрочной финансовой устойчивости через поддержание должного уровня ликвидности и платежеспособности предприятия, и обеспечение среднесрочной устойчивости через поддержание должного уровня рентабельности по хозяйственным операциям, и обеспечение долговременной устойчивости через долгосрочную организационную, инновационную и кадровую политику⁸.

⁷ Деловая репутация предприятия (гудвилл) проявляется при его покупке и изменяется разницей между ценой, уплаченной за чистые активы приобретенного предприятия, и суммарной реальной стоимостью этих чистых активов в отдельности.

⁸ Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: Центрполиграф, РАП, 2004.

Научно-технический прогресс предъявляет жесткие требования к способности предприятия своевременно и правильно прогнозировать направление и темп научно-технических изменений и своевременно адаптироваться к ним. Обеспечение производственной деятельности природными ресурсами заставляет предприятие, с одной стороны, стремиться к сильной позиции на рынке поставок сырья, а с другой – искать и разрабатывать альтернативные технологии с учетом запасов замещающих ресурсов и воздействия альтернативных технологий на экологию. Выраженный рынок покупателя требует от предприятия точной и гибкой производственной и маркетинговой политики, воплощение которых проходит в конкурентной борьбе на отраслевом рынке. Таким образом, достижение стратегической устойчивости требует от предприятия высокой и продолжительной конкурентоспособности. Вследствие этого устойчивое предприятие достигает и удерживает значения экономических показателей выше средних по отрасли значений. Это создает кумулятивный эффект, еще более укрепляющий положение предприятия на рынке. Такой подход согласуется с концепцией управления предприятием, направленной на максимизацию его стоимости, когда руководство предприятия должно соотносить последствия управленческих решений с изменением рыночной стоимости предприятия на больших горизонтах деятельности⁹.

Используемые источники

1. Bertalanffy L. General Systems Theory. NY, G. Braziller, 1968.
2. Lievengeod V. Managing the Developing Organization. Basil Blackwell, 1991.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
4. Кондратьев В. Корпоративное управление: особенности и тенденции развития // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1.
5. Бухвальд Е., Головацкая Н., Лазуренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. – 1994. – № 12.
6. Бараненко С.П. Организационная культура как фактор стратегической устойчивости предприятия. – М.: РАП, 2004.
7. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: Центрполиграф, РАП, 2004.
8. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.

⁹ Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.

Вишневская Н. Г.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Социология труда и экономика предпринимательства»,
Башкирский государственный университет
e-mail: vng@pochtamt.ru*

Деятельность региональных центров содействия занятости выпускников в современных условиях

В статье обоснована новая концептуальная основа формирования региональных центров содействия занятости выпускников при учебных заведениях, обозначены главные цели и задачи их деятельности. Основной концепцией таких центров должно быть смещение акцента с трудоустройства на подбор персонала, а именно, обеспечение работодателей подходящими работниками как посредством грамотно организованной практики, так и путем проведения технологичных процедур подбора. Предложена новая методика функционирования регионального центра содействия занятости трудовой молодежи и его взаимодействия с центрами содействия трудоустройству выпускников при учебных заведениях.

Ключевые слова: *региональный центр, трудоустройство выпускников, рынок образовательных услуг, рынок труда, молодежная безработица, высшие учебные заведения.*

Vishnevskaya N. G.

PhD (Economics), associate professor of «Sociology of Labour and Entrepreneurship Economy», Bashkir State University

Regional career development centres for graduates in modern conditions

This article proves a new organizational concept, goals and objectives of regional employment assistance centers for higher school graduates at educational institutions. Such centers shall shift the main accents from employment to recruitment, that is providing the best suiting personnel for the employer through both proper organization and correct recruitment procedures.

The article proposes a new methodology for the operation of regional career development centers for the working youth and their cooperation with the regional career development centers for higher school graduates functioning on the basis of educational institutions. The concept determines the main principles in the work of educational institutions in and around graduates career development.

Keywords: *regional centre, employment of graduates, the market of educational services, labour market, youth unemployment, higher educational institutions.*

В современных условиях развития экономики особенно остро встает проблема трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования. Их эффективное использование особенно актуально на современном этапе, когда в стадии развития находятся политические, экономические, социальные реформы, ведутся широкомасштабные проекты по исполнению национальных проектов в области образования, здравоохранения, строительстве доступного жилья, что предопределяет активность участия молодого поколения россиян в социально-экономических процессах и способствует его занятости в различных секторах экономики.

Хотя в условиях современной России гарантировать первое рабочее место каждому выпускнику высшей школы невозможно, содействие выпускникам вузов в трудоустройстве, посылное для государства, является одной из важнейших задач системы содействия занятости молодежи. Не смотря на то, что рынок труда является саморегулирующимся, он тем не менее поддается регулированию с помощью механизма управления занятостью, основную роль в котором играет государственная политика ¹.

В настоящее время большую роль в решении вопросов трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования играют Центры содействия занятости студентов и выпускников, создаваемые в учебных заведениях.

По инициативе Министерства образования и науки Российской Федерации в большинстве вузов России создаются центры содействия трудоустройству выпускников. Первые центры появились в 1999 году, когда Министерством образования Российской Федерации и Министерством труда и социального развития Российской Федерации на региональные центры информатизации, центры новых информационных технологий, консалтинговые службы образовательных учреждений Минобразования России и территориальные центры профессиональной ориентации молодежи и психологической поддержки населения Минтруда России было возложено обеспечение абитуриентов, учащихся, студентов старших курсов, выпускников учебных заведений услугами по профессиональной ориентации, профессиональному консультированию, психологической поддержке.

Результатом сотрудничества Министерства образования Российской Федерации и Министерства труда и социального развития Рос-

¹ Шапиро С.А. Направления повышения эффективности труда человеческих ресурсов / С.А. Шапиро // Ученые записки Российской Академии предпринимательства, 2012. – № 33.– С. 342.

сийской Федерации стало решение о заключении договора и создании «Межведомственной программы содействия трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников учреждений профессионального образования». Основным разработчиком программы стал Центр содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройству выпускников учреждений профессионального образования МГТУ им. Н.Э. Баумана. Его главная цель – содействовать созданию и эффективной работе вузовских и региональных центров по трудоустройству молодых специалистов посредством научного, информационного, консультационного и методического обеспечения и обучения.

По данным вышеупомянутого центра на данный момент в России существует 2934 центров содействия трудоустройству студентов и выпускников. Количество образовательных учреждений составляет 5706, то есть доля учреждений профессионального образования, в которых функционируют центры содействия трудоустройству выпускников составляет 51,4%. Причем в негосударственных образовательных учреждениях этот показатель составляет всего 22,3% (таблица)².

Таблица

Центры содействия трудоустройству выпускников различных уровней профессионального образования

Учреждения образования	Центров/государственных образовательных учреждений	Центров/негосударственных образовательных учреждений	Всего
ВПО	560/1044	104/520	664/1564
СПО	1771/2793	52/177	1823/2970
НПО	446/1164	0/0	446/1164
ДПО	1/8	0/0	1/8
Всего	2778/5009	156/697	2934/5706
В процентах	55,46%	22,38%	51,42%

В соответствии с письмом Минобрнауки России от 28.03.2006 № АС-312/06 «О региональных центрах содействия трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников образовательных учреждений высшего профессионального образования» в 75 субъектах РФ определено 76 региональных центров содействия трудоустройству выпускни-

² Центры содействия трудоустройству выпускников учреждений профессионального образования Российской Федерации // Координационно-аналитический центр содействия трудоустройству выпускников учреждений профессионального образования: [сайт]. URL: <http://kcst.bmstu.ru>

ков. Они создаются на базе крупнейших вузов. Согласно примерному положению, главной задачей деятельности такого центра является содействие занятости и трудоустройству студентов и выпускников учреждений высшего профессионального образования региона, а также научное и методическое обеспечение и координация работы вузовских центров занятости. В положении также определены виды деятельности регионального центра³. Вот некоторые из них:

- координация деятельности и оказание помощи вузовским центрам занятости в области содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройству выпускников;
- анализ практики в области трудоустройства в России молодых специалистов с высшим профессиональным образованием;
- анализ зарубежного опыта решения аналогичных вопросов;
- мониторинг трудоустройства молодых специалистов учреждений высшего профессионального образования в регионе: проведение статистического анализа, изучение специфики регионального рынка труда для молодых специалистов в зависимости от полученной специальности и уровня образования;
- разработка рекомендаций по вопросам занятости молодых специалистов для региональных органов государственной власти.

Из вышеизложенного следует, что центры, которым присвоен статус регионального, должны содействовать занятости студентов и выпускников учебных заведений всего региона. Более того, они должны организовывать и оказывать содействие центрам занятости выпускников всех учебных заведений в регионе. Исследовав данный вопрос, мы пришли к выводу, что в действительности региональные центры не оправдывают своего статуса. Основная цель таких центров: содействие трудоустройству выпускников учебного заведения, в котором они созданы. Проведенный анализ показал, что создание регионального центра содействия занятости выпускников на основе одного из ведущих учебных заведений региона редко оправдывает намеченные цели.

Для того, чтобы система содействия занятости студентов и выпускников стала эффективной, необходимо объединить существующие центры при учебных заведениях в единый региональный центр, главной задачей которого была бы координация деятельности по трудоустройству выпускников всех вузов и работодателей региона и фор-

³ Письмо Федерального агентства по образованию от 04.04.2006 г. № 14-17-7/03 «Предложения к регламенту деятельности регионального центра содействия трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников учреждений высшего профессионального образования».

мирование единого регионального банка данных о потребностях в специалистах, совместимого с аналогичными банками других регионов.

Например, в 2007 году по инициативе Агентства труда и занятости населения в Красноярском крае образована Общественная организация «Ассоциация центров содействия трудоустройству выпускников и студентов учреждений профессионального образования»⁴. Она объединила в своих рядах центры содействия трудоустройству выпускников 10 высших учебных заведений Красноярска. Созданная для координации работы центров содействия трудоустройству, Ассоциация взаимодействует с организациями и учреждениями, оказывающими влияние на рынок труда молодых специалистов; организует совместные мероприятия по трудоустройству выпускников и студентов, а также формирует предложения по проблемам трудоустройства и адаптации выпускников к рынку труда.

В Камчатской области Межвузовский центр содействия занятости студентов и выпускников создан на базе Многоуровневого образовательного комплекса «Камчатский кооперативный техникум – Камчатский филиал РУК»⁵. Центр организован с привлечением различных структурных подразделений учебных заведений. С помощью учебно-методических отделов учебных заведений центр легко ориентируется в основных направлениях подготовки и переподготовки специалистов в вузах. Как показала практика, данный Центр – это действенный механизм продвижения выпускников на рынке труда.

На наш взгляд, центры содействия трудоустройству выпускников, созданные при вузах, должны работать в тесном контакте с Региональным центром и составлять единую систему содействия трудоустройству.

Главная цель деятельности Регионального центра – содействие занятости выпускников учебных заведений путем повышения качества рабочей силы и совершенствования системы подбора персонала для работодателей.

Основными принципами деятельности регионального центра в области содействия занятости выпускников учебных заведений должны стать:

- полная информационная открытость;
- приоритет экономической эффективности работодателя;

⁴ Ассоциация центров содействия трудоустройству выпускников // Агентство труда и занятости населения Красноярского края: [сайт]. URL: <http://www.rabotainisey.ru/project/youth/gradustudent/association>.

⁵ Проценко Т.Г. Проблемы трудоустройства молодежи в периферийном регионе / Регион: экономика и социология. – 2006. – № 3. – С. 77.

- превентивность (профессиональная ориентация, раннее включение в трудовую деятельность, производственная практика, дуальное обучение);
- рыночная адекватность (корректировка ожиданий субъектов под реальную рыночную ситуацию).

Автор предлагает методику функционирования регионального центра и его взаимодействия с центрами содействия занятости при учебных заведениях. Видится, что данная методика окажется эффективной в современных условиях экономического спада⁶.

При обращении работодателя, региональный центр проводит подбор персонала из собственной базы соискателей рабочего места, которая в свою очередь формируется из личных обращений в центр. Если предложенные кандидаты не удовлетворяют запросам работодателя, то специалисты регионального центра обращаются в центр содействия занятости учебного заведения. Если же работодатель предъявляет исключительные требования к персоналу, то из регионального центра его направляют непосредственно в учебное заведение, где работники центра содействия занятости будут заниматься подбором соответствующей кандидатуры.

При обращении выпускника или студента в региональный центр, подбор подходящей работы будет осуществляться из собственной базы вакансий, а также базы данных государственной службы занятости населения.

Основной идеологией центров трудоустройства выпускников в современных условиях должно стать подбор персонала, а именно, обеспечение работодателей подходящими работниками как посредством грамотно организованной практики, так и путем проведения технологичных процедур подбора. Считаем, что предложенный нами подход к организации деятельности центров содействия занятости выпускников, сделает их эффективным антикризисным инструментом минимизации молодежной безработицы в регионах.

Используемые источники

1. Вишневская, Н.Г. Механизм регулирования рынка труда молодежи в регионе: Монография. – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012.
2. Договор о сотрудничестве между Министерством образования РФ и Министерством труда и социального развития РФ на 2000–2005 годы № 01-05-43 ин/32-03 от 30.03.2000 г.

⁶ Вишневская Н.Г. Механизм регулирования рынка труда молодежи в регионе: Монография. – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012. – С. 89.

3. Письмо Федерального агентства по образованию от 04.04.2006 г. № 14-17-7/03 «Предложения к регламенту деятельности регионального центра содействия трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников учреждений высшего профессионального образования»
4. Проценко Т.Г. Проблемы трудоустройства молодежи в периферийном регионе // Регион: экономика и социология. — 2006. — № 3. — С. 69–79.
5. Шапиро С.А. Направления повышения эффективности труда человеческих ресурсов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2012 . — № 33. — С. 339–350.

Воронченко Т. П.

*аспирант кафедры «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: vtv15@mail.ru*

Организационно-методические особенности финансового контроля в России и за рубежом

В статье рассмотрены вопросы функционирования финансового контроля в России и зарубежных странах, обозначены его основные формы, виды и принципы, а также функции контролирующих органов, охарактеризованы организационно-методические особенности современного российского и зарубежного финансового контроля.

Ключевые слова: *финансовый контроль, контрольно-ревизионные органы, счетная палата, аудит эффективности, зарубежные страны, бюджетные средства, мониторинг.*

Voronchenko T. P.

*postgraduate student of «Finance, Credit and Insurance» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Organizational and methodical features of financial control in Russia and abroad

In the article the questions of functioning of financial control in Russia and foreign countries as defined by its basic forms, kinds and principles and functions of regulatory authorities, is characterized organizational-methodical peculiarities of modern Russian and foreign financial control.

Keywords: *financial control, auditing bodies, chamber of accounts, performance audit, foreign countries, the budget, the monitoring.*

Происходящие масштабные изменения на мировом рынке, усиливающих процессы интеграции и глобализации, все более возрастающие угрозы экономических кризисов и других катаклизмов ставят перед многими государствами, в том числе и перед Россией, ключевую задачу сохранения национальной целостности, защиты национальных интересов, в том числе, посредством финансового контроля.

Функционирование системы финансового контроля любого государства, связано, прежде всего, с реализацией стратегии государственной безопасности, важнейшей составляющей частью которой, является экономическая безопасность. Государство не может эффективно

реализовывать свою внешнюю и внутреннюю политику, обеспечивать выполнение социально-экономических программ без осуществления самостоятельной финансово-экономической политики в соответствии со своими национальными интересами.

Организация системы финансового контроля является обязательным элементом финансово-экономической политики и управления социально-экономического развития ведущих экономик мира. Данный базовый принцип контроля зафиксирован в Лимской декларации руководящих принципов контроля, принятой IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 г., созданная в 1953 году, высшим органом которой является Конгресс, проводимый один раз в 3 года. Управляющий совет ИНТОСАИ состоит из 18 членов с правом голоса. Генеральный секретариат ИНТОСАИ находится в Вене (Австрия). Полноправными членами ИНТОСАИ являются 189 национальных высших контрольных органов всего мира, 3 ассоциированных члена и региональные организации – АЗОСАИ, АРАБОСАИ, АФРОСАИ, ЕВРОСАИ, ОЛАСЕФС, СПАСАИ. Высшими органами финансового контроля (ВОФК) являются счетные палаты многих стран мира. Счетная палата Российской Федерации является членом ИНТОСАИ с 1995 г.

Системы финансового контроля в странах с развитой рыночной экономикой рассматриваются в виде неотъемлемой части управления общественными финансами и материальными ресурсами, а также одного из средств реализации права граждан на получение ими достоверной информации об использовании государственных и иных ресурсов.

Функции контрольных органов России и зарубежных стран, в основном, совпадают и предусматривают, прежде всего, контроль за расходованием государственных средств и управлением государственным имуществом, выявление источников незаконных капиталов, контроль расходования средств министерствами, ведомствами и другими органами управления, выделенных на их содержание и на реализацию государственных программ, а также проверка деятельности частных компаний по выполнению государственных заказов.

Финансовый контроль большинства стран, имеющих давние традиции рыночной экономики строится по определенной схеме, с разграничением сфер контроля и подчиненности органов контроля, что позволяет минимизировать дублирование в деятельности органов контроля (рисунок 1).

Изучение отечественной и зарубежной систем органов государственного финансового контроля подтверждает также наличие единых

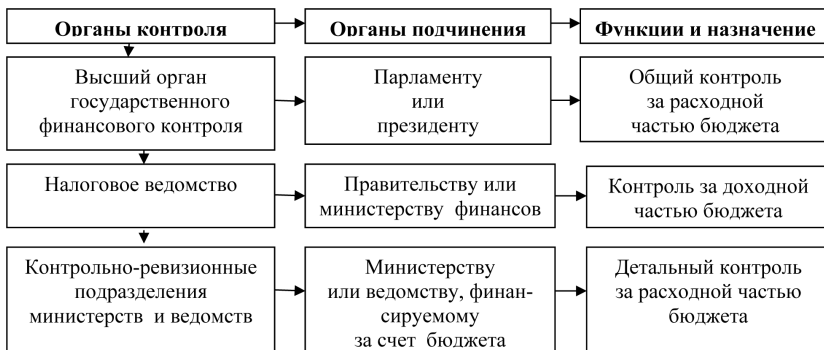


Рисунок 1. Общая схема организации финансового контроля

задач и общих принципов в организации работы органов контроля, исходя из того, что все страны стремятся повысить роль и ответственность органов контроля, обеспечивая им необходимые полномочия и соответствующую материальную базу. В то же время, анализ состояния современной системы контроля ряда стран свидетельствует о том, что во многих из них, до сих пор не выработана и не утверждена единая концепция государственного и муниципального финансового контроля. Кроме того, в действующих законодательных и нормативно-правовых актах отсутствует четкое разделение полномочий контролирующих органов и законодательно закрепленный механизм взаимодействия органов финансового контроля¹.

Считаем, что при разработке такой концепции, в том числе, для отечественной системы контроля, следует учитывать, что по существу, финансовый контроль – это контроль за законностью и целесообразностью действий органов государственной власти и местного самоуправления, осуществляемый в процессе планирования и ведения хозяйственной деятельности в интересах реализации стратегии социально-экономического развития страны, ее территорий и хозяйствующих субъектов. В этой связи, на подготовительном этапе проведения контрольных мероприятий основное внимание следует уделить выбору критериев оценки их результатов, формулировке выводов и рекомендаций по совершенствованию хозяйственных механизмов в части регулирования общественных финансовых ресурсов. До проведения контрольных мероприятий выбранные критерии имеют заданный смысл и содержание, а после их реализации, они становятся

¹ Кабашкин В.А. Совершенствование контроля государственных долговых обязательств в Российской Федерации. – М.: Дрофа, 2009.

содержательнее, качественнее и позволяют значительно обогатить представление об исследуемом явлении. Пример такой системы ключевых признаков и критериев финансового контроля приведена нами на рисунке 2.



Рисунок 2. Ключевые признаки и критерии финансового контроля

В процессе формирования системы ключевых признаков и критериев финансового контроля следует учесть, что в систему государственного контроля входят органы парламентского и правительственного контроля, которые функционируют параллельно и тесно взаимодействуют между собой. В частности, органы парламентского контроля осуществляют внешний контроль, а органы правительственного контроля – внутренний контроль.

Органы парламентского контроля, функции которых заключаются в проверке и оценке законности, рациональности и эффективности использования средств государственного бюджета, существуют и активно действуют почти во всех странах. В частности, анализ организационно-методических аспектов финансового контроля наиболее высокоразвитых стран (США, Великобритании, Германия, Франции, Швеции др.) показывает, что государственный финансовый контроль является составной частью социально-ориентированной экономики и, в то же время, они служат важнейшим фактором установления баланса между дей-

ствием рыночных сил и государственным регулированием и позволяют получить максимальную пользу от их взаимодействия.

Например, в практике организации финансового контроля в США особое место занимают меры по пресечению сделок в офшорных и офшоропроводящих странах. Правительство США считает, что необходимо подвергать серьезной проверке и ставить под сомнение законность деятельности компаний и физических лиц, которые злоупотребляют работой с офшорными зонами. Причина такой позиции государства проста – в офшорные зоны ежегодно переводится порядка 100 млрд. долл., что не слишком благотворно сказывается на американской экономике. В этой связи, в настоящее время в США происходит усиление финансового регулирования на финансовом рынке, расширение международной сферы американского регулирования, ужесточение последствий для банков, которые продолжают принимать участие в операциях по незаконному отмыванию денежных средств².

Как отмечает Лешков С.Г., в отличие от других развитых стран, стратегия организации финансового контроля, используемая в США, показала высокий уровень эффективности; представляется, что ключом к высоким показателям по противодействию отмыванию преступных доходов послужило широкое и активное взаимное сотрудничество между самыми разными департаментами и федеральными агентствами США. В свою очередь, именно международное взаимодействие, осуществляемое США, явилось связующим звеном успешного расследования сложных схем отмывания денежных средств на транснациональном уровне³.

В Великобритании контрольно-ревизионные органы представляют собой централизованную разветвленную систему с мощным, хорошо организованным аппаратом, укомплектованным штатом квалифицированных работников⁴. Центральный орган контроля Великобритании имеет разные названия: Национальное контрольно-ревизионное управление, Управление главного контролера, Национальный офис аудита, Национальный ревизионный совет, что приводит иногда к неоднозначному

² Битугева А.А. Особенности практики США в применении законодательства в области Anti-Money Laundering // Международные банковские операции. – 2008. – № 5. – С. 45–48.

³ Лешков С.Г. Стратегия и тактика борьбы в США по противодействию актуальным угрозам в сфере легализации доходов, приобретенных преступным путем // Российский следователь. – 2010. – № 22. – С. 30–34.

⁴ Кабашкин В.А. Совершенствование контроля государственных долговых обязательств в Российской Федерации. – М.: Дрофа, 2009.

восприятию со стороны отечественных специалистов и подменой при переводе термина «аудит» на слово «контроль», если речь идет о государственном органе, хотя, в данной ситуации, как раз, речь идет об аудите эффективности финансового контроля, который недостаточно развит в российской теории и практике.

Центральному контрольному органу Великобритании предоставлено право осуществления контроля и проведения проверки счетов всех правительственных учреждений и широкого круга государственных органов, через которые проходит более 60% государственных расходов. Он контролирует также субсидии, предоставляемые местными органами власти системе здравоохранения, национализированным отраслям промышленности и государственным корпорациям, в итоге контролю подвергаются финансовые операции на общую сумму 150 млрд фунтов стерлингов в год. Ответственность британского высшего органа финансового контроля перед парламентом значительна: он представляет собой орган представительной демократии и наделен широкими контрольными полномочиями, хотя и в стране нет единого целостного законодательства, регламентирующего работу контрольных органов.

В Германии высшим органом финансового контроля является Федеральная счетная палата (ФСП)⁵, представляющая собой автономное учреждение с особыми полномочиями и обязанностями, независимое от традиционных ветвей власти. В соответствии с законом президент немецкой Федеральной счетной палаты избирается законодательным органом. В ФРГ органы высшего финансового контроля устроены коллегиально, и в законодательстве этой страны установлены квалификационные требования для членов коллегий и ревизоров. В основном это требования, касающиеся необходимой квалификации для чиновника, занимающего высокие государственные должности. Для ревизоров необходим соответствующий профессиональный опыт именно в области финансового контроля. В настоящее время в Федеральной счетной палате имеются девять контрольных отделов, 60 секторов с общей численностью сотрудников свыше 500 человек. Кроме того, для поддержки деятельности Федеральной счетной палаты в рамках министерств и ведомств создано около 100 групп предварительной проверки, насчитывающих около 2000 сотрудников, которые подчинены главам соответствующих ведомств, но действуют также и под руководством Федеральной счетной палаты. Палата контролирует все федеральные предприятия с

⁵ Васильева М.В. Мировой опыт государственного финансового контроля периода социально-экономических реформ и возможность его применения в России / М.В. Васильева, Л.В. Перекрестова // Финансы и кредит. – 2008. – № 38 (326).

50% долей участия государства и прочие организации и ведомства, если они распоряжаются государственными средствами.

Большую значимость имеет также работа региональных контрольных органов. Счетные палаты земель Германии являются самостоятельными и независимыми от Федеральной счетной палаты, но их цели и задачи сопоставимы, а методы контроля схожи. Федеральная счетная палата часто совместно с палатами земель проводит конференции, координирует работу по повышению квалификации сотрудников, по обмену информацией для предотвращения дублирования. В то же время, несмотря на высокие полномочия органов контроля, одним из их главных недостатков является отсутствие комплексности в реализации контрольных мероприятий.

Во Франции история высшего органа контроля восходит к Средним векам. Он был создан Филиппом V в 1319 г. и получил название палаты счетов. С того времени его существование прерывалось лишь на шестнадцать лет в период Великой французской революции. Палата счетов была восстановлена Наполеоном в 1807 г. под новым названием — Счетная палата Франции. За последние пятьдесят лет функции счетной палаты были значительно расширены. Она имеет в своем составе первого президента, семь палатных председателей, а также более 200 магистратов (юридические советники, инспекторы финансового контроля и аудиторы). Президент, председатели палат и советов назначаются на должность и освобождаются от должности декретом правительства, а остальные сотрудники счетной палаты в ранге судей — декретом президента республики.

Счетная палата Франции действует коллегиально, в этом она существенно отличается от высших контрольных органов других государств (например, Великобритании). Она является независимым органом и от парламента, и от правительства страны и осуществляет контроль за счетами общенациональных государственных учреждений и предприятий. Он может тайно контролировать счета и ведение дел в государственных и частных учреждениях и на предприятиях, получающих финансовую помощь от государства или от общенациональных государственных учреждений, а также счета и ведение дел в учреждениях системы социальной безопасности. Французская система внешнего контроля государственных финансов характеризуется наличием общенациональной структуры государственных бухгалтеров, работающих в административно-территориальных единицах страны (коммунах, департаментах и округах). Они наделены полномочиями на управление государственными денежными средствами, ответственны за правильность осуществляемых

ими операций и обязаны возмещать за свой счет ошибочно выплаченные или не востребованные денежные средства.

В Швеции государственный сектор управляется и контролируется на трех различных уровнях: общенациональном, окружном и муниципалитетом. Национальное ревизионное бюро (НРБ) является центральным агентством по вопросам финансовой отчетности и ревизии. Генеральный ревизор руководит деятельностью бюро. Он утверждается кабинетом сроком на шесть лет, при этом допускается его повторное назначение. Руководители управлений назначаются кабинетом по предложению генерального ревизора. В бюро заняты 375 сотрудников. Около 100 из них занимаются проверкой эффективности использования финансовых средств, 140 — финансовой ревизией, 90 — прогнозами и финансовой отчетностью, а остальные занимаются административными вопросами и подготовкой кадров. Влияние парламента на деятельность Национального ревизионного бюро осуществляется главным образом через утверждение ими общих направлений деятельности бюро, которые доводятся до сведения бюро в связи с рассмотрением предложений по бюджету. Муниципалитеты и окружные советы имеют своих собственных ревизоров, утвержденных на политическом уровне.

В Финляндии ведется расширенный банк данных налоговой службы, сформированный и пополняемый общедоступной информацией. В указанной базе содержатся данные кредитных бюро, аудиторов, реестров акционеров компаний, кадастра объектов недвижимости, информация о пайщиках, директорах, управляющих и иных финансово — ответственных лицах.

Финскими налоговыми органами ведется активная борьба с экономическими преступлениями. Вся работа по выявлению незаконных сделок и структур ведется через проверки конкретных граждан, входящих в определенные группы риска, и отслеживание их персональных связей.

Во многих скандинавских странах активно применяется процедура «визита и конфискации», которая заключается в наделении сотрудников налоговых ведомств правом проводить обыски при наличии разрешения судебной власти. Разрешение позволяет проникать в торговые и частные помещения, собирать информацию и документы, способные доказать рассматриваемое мошенничество: тайная или фиктивная деятельность, сокрытие или передача доходов, подлог в налоговой льготе ⁶.

⁶ Паскачев А.Б., Кашин В.А. Налоговый контроль в Финляндии: акцент на предотвращение экономических правонарушений // Налоговая политика и практика. — 2006. — № 1. — С. 45–48.

В Норвегии вся ответственность за декларирование дохода, удержание с него суммы налога и перечисление ее на счет налогового органа возлагается на лицо, удерживающее налог (государственное учреждение, организация, банк и т.д.), а от самого налогоплательщика не требуется ни сбора информации, ни представления ее в налоговые органы. Налогоплательщик может принять на себя отчетно-информационные обязанности в добровольном порядке, если, по его мнению, налог с него удержан в повышенном размере или если он имеет право на льготное налогообложение (например, по условиям международного налогового соглашения)⁷.

В зарубежных государствах бывшего социалистического лагеря активно используется опыт стран с развитой рыночной экономикой.

В Чехии высший орган учета и аудита был изначально образован в 1919 г. и функционировал до 1951 г., когда в качестве инструмента централизованного директивного правления было создано министерство государственного контроля.

После 1989 г. на первом этапе демократических перемен в стране было создано Федеральное министерство контроля. На втором этапе, после 1991 года кардинальные перемены в работе государственного аудита были продолжены и в полномочия министерства входили проверки государственных и подчиненных им органов, включая юридических и других лиц, получающих средства из государственного бюджета. На третьем этапе перемен в концепции контрольно-ревизионной деятельности прошли подготовительные мероприятия по воссозданию высшего органа финансового контроля. Во время переходного периода и федеральное, и национальные министерства контроля, как и высший орган финансового контроля Чешской Республики, функционировали параллельно.

После того как в январе 1993 г. Чешская Республика стала независимым государством, в июле образован действующий ныне высший орган финансового контроля, независимый от законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. Его президент и вице-президент назначаются на девять лет президентом республики по предложению палаты депутатов. Коллегия высшего органа финансового контроля состоит из президента и 15 членов. Она утверждает предложения президента по проекту бюджета, процедурные правила коллегии и сенатов,

⁷ Паскачев И.А. Налоговые органы Норвегии: переход к расчету подоходных налогов за физических лиц // Налоговая политика и практика. — 2006. — № 3. — С. 11–12.

дисциплинарные требования внутри организации, ежегодный отчет и план контрольных мероприятий, а также все аудиторские заключения, подтверждающие мнение об окончательном варианте государственного бюджета. Президент высшего органа финансового контроля незамедлительно представляет все утвержденные аудиторские заключения в палату депутатов, сенат, правительство Чешской Республики и заинтересованным министерствам по их запросу. Они также публикуются в Бюллетене высшего органа финансового контроля. Аудиторские протоколы и другие данные, имеющие отношение к утвержденным аудиторским протоколам, предоставляются по просьбе палаты депутатов, ее органов и правительства Чешской Республики. Высший орган финансового контроля осуществляет в основном финансовый аудит, акцент делается на соблюдении применяемых правил и инструкций.

В Хорватии высшим органом финансового контроля является Государственное контрольно-ревизионное управление (ГКРУ), созданное в соответствии с законом о государственном контрольно-ревизионном управлении в июле 1993 г. после провозглашения Хорватией независимости. В процессе принятия закона о государственном контроле особое внимание было уделено двум факторам, которые определили роль, полномочия и организационную структуру высшего органа финансового контроля. Первый фактор касался организации государственной власти в стране и обеспечения независимости ГКРУ, а второй — относился к процессу вхождения Хорватии в Европейский союз, где роль и режим работы государственного финансового контроля были давно установлены. В ходе этого процесса ГКРУ перешло на стандарты ИНТОСАИ, что позволило ему преодолеть обстоятельства, в которых оно начало свою работу: отсутствие соответствующего органа и опытных специалистов в области финансового контроля в Хорватии до обретения ею независимости. С учетом зарубежного опыта и основных направлений работы ГКРУ было организовано в качестве независимого и автономного органа, отделенного от исполнительной власти и подотчетного только парламенту Хорватии.

Возглавляет и координирует работу ГКРУ генеральный аудитор, назначаемый парламентом на 8-летний срок с правом повторного назначения. Он несет ответственность за работу своего учреждения, заместителя, помощников и начальников управлений и отделов, которых он назначил. Число и специализация сотрудников, необходимых для работы отделов и выполнения задач, определяются положениями закона, устава и правил внутреннего распорядка. Работа организована таким образом, что все руководители непосредственно участвуют в

контрольной деятельности и контрольных мероприятиях, т.е. управление осуществляется через непосредственное участие в работе. Согласно закону государственные счета, средства и институты, а также бюджеты местного правительства и местной администрации подвергаются ежегодной проверке. Другие учреждения проверяются в соответствии с ежегодной программой проверок или по поручению хорватского парламента.

В Словении высшим органом финансового контроля является Счетный суд, образованный в 1994 г. актом парламента и взявший на себя часть функций, ранее осуществлявшихся государственной счетной службой, полномочия которого значительно расширились. В соответствии с Конституцией высший орган финансового контроля Республики Словения является высшим органом надзора за государственными счетами, государственным бюджетом и всеми государственными расходами в стране. Счетный суд независим в выполнении своих обязанностей в соответствии с Конституцией и законодательством, то есть, законы, в соответствии с которыми он осуществляет свои функции, не могут оспариваться ни в суде, ни в других государственных органах. Аудиторы Счетного суда, с самого начала, осуществляли свою деятельность в соответствии с аудиторскими стандартами ИНТОСАИ и главным образом проводили проверки соответствия законодательству. Постепенно Счетный суд вводит в свою практику проверку финансовой отчетности, используя международные аудиторские стандарты в качестве основы и аудиторские стандарты ИНТОСАИ для удовлетворения требований государственного сектора.

Примечательно, что Счетный суд разработал процедуру последующего контроля, являющегося составной частью процесса аудита и включающего мониторинг влияния контрольной деятельности и применения аудиторских рекомендаций. Мониторинг следующих за проверкой действий необходим для совершенствования производственной деятельности пользователей государственных средств, планирования будущих проверок, оценки эффективности и целесообразности мероприятий Счетного суда и внедрения передового опыта. Данная процедура включает также составление отчетов о коррективных мерах по устранению обнаруженных недостатков и ошибок. В целях дальнейшего совершенствования своей работы Счетный суд разработал метод обеспечения качества, чему посвящено специальное руководство, определяющее пути и процедуры, используемые Счетным судом для обеспечения качества своей контрольной деятельности.

На Украине Счетная палата – единственный независимый конституционный орган государственного финансового контроля, который образован законодательной властью в 1997 г. и подотчетен ей. Это обстоятельство в значительной степени определяет функции по осуществлению контроля и обязывает в соответствии с действующим законодательством осуществлять анализ всех стадий бюджетного процесса. Такого рода деятельность обеспечивает, по сути, обратную связь между правительством, с одной стороны, парламентом, президентом и гражданами Украины – с другой. Полномочия Счетной палаты Украины определены Конституцией Украины и Законом Украины «О Счетной палате». Несмотря на постоянное расширение функций деятельности Счетной палаты, остается нерешенным ряд существенно важных проблем: контроль за доходной частью бюджета, финансовыми ресурсами местных органов власти и самоуправления, предприятий государственного сектора; контроль за государственной собственностью; принятие закона о финансовом контроле, регламентирующем разработку принципов и механизмов интегрирующего финансового контроля и разграничение задач органов финансового контроля.

В Республике Беларусь высшим органом финансово-экономического контроля являлась Контрольная палата, образованная в соответствии с Законом Республики Беларусь от 13.03.1992 «О Контрольной палате Республики Беларусь» и действовавшая под руководством Верховного Совета Республики Беларусь. Контрольная палата осуществляла контроль за исполнением республиканского и местных бюджетов, использованием государственной собственности; контролировала исполнение законов Республики Беларусь, постановлений Верховного Совета Республики Беларусь и соответствие им иных актов, регулирующих отношения государственной собственности, а также хозяйственные, финансовые и налоговые отношения.

В августе 1994 г. была создана Служба контроля Администрации Президента Республики Беларусь, в обязанности которой входило осуществление контроля за соблюдением органами власти и управления, субъектами хозяйствования нормативных актов в сфере экономики, использованием государственных средств и централизованно выделяемых ресурсов. Указом Президента от 04.08.1995 данная служба была преобразована в Службу контроля Президента Республики Беларусь.

Во исполнение Конституции Республики Беларусь Указом Президента Республики Беларусь от 05.12.1996 был образован Комитет государственного контроля Республики Беларусь путем объединения функций Службы контроля Президента Республики Беларусь и Конт-

рольной палаты Республики Беларусь – высший орган финансового контроля. Образование комитета имело принципиальное значение для повышения эффективности контрольной работы и ликвидировало параллелизм и дублирование в работе двух высших государственных органов финансового контроля в стране.

В целях совершенствования системы мер по предотвращению легализации доходов, полученных незаконным путем, Указом Президента Республики Беларусь от 14.09.2003 в высшем органе финансового контроля создан департамент финансового мониторинга. Его основными задачами являются: принятие эффективных мер по противодействию легализации доходов, полученных незаконным путем; создание и функционирование автоматизированной интегрированной системы учета, обработки и анализа информации о финансовых операциях, подлежащих особому контролю; взаимодействие с компетентными органами иностранных государств, в том числе и через участие в работе международных организаций в соответствии с международными договорами Республики Беларусь в области противодействия легализации доходов, полученных незаконным путем. Наряду с контрольной деятельностью Комитет государственного контроля выполняет значительный объем аналитической работы и инициирует принятие нормативных актов, регулирующих экономические и финансовые отношения в республике.

В Казахстане с 1996 г. независимый от исполнительной власти внешний финансовый контроль осуществляется Счетным комитетом по контролю за исполнением республиканского бюджета. Вопросы формирования и подотчетности высшего органа финансового контроля отражены в Конституции Республики Казахстан, принятой в 1995 г. Председатель и два члена счетного комитета назначаются на должность президентом республики сроком на пять лет, шесть членов (по три члена от каждой палаты) назначаются сроком на пять лет парламентом. Отчет высшего органа финансового контроля утверждается на совместном заседании палат парламента страны. В структуру Счетного комитета входит также его аппарат, целью которого является обеспечение своевременной и качественной реализации его полномочий. Основными задачами Счетного комитета являются: контроль за соблюдением требований бюджетного законодательства, иных актов, регулирующих вопросы исполнения бюджета; контроль за целевым и эффективным использованием средств бюджета, кредитов, государственных и гарантированных государством займов, предназначенных для выполнения государственных и отраслевых программ правительства и других расходов в соответствии с единой бюджетной классификацией; конт-

роль за полнотой и своевременностью поступлений в республиканский бюджет. Счетный комитет, руководствуясь стандартами внешнего и внутреннего финансового контроля за исполнением республиканского и местных бюджетов, проводит контроль соответствия, финансовой отчетности и эффективности. Полномочия, функции и принципы проведения контроля Счетным комитетом соответствуют Лимской декларации ИНТОСАИ, а также его ревизионным стандартам.

Анализ формирования системы контроля в развитых странах и странах с реформируемой экономикой показывает, что практически во всех случаях эти процессы происходили поступательно, при достижении высокого уровня консенсуса в обществе и не сопровождалось сменой политического режима или государственного устройства. Все изменения и законопроекты о контроле в этих странах долго готовились, их результативному внедрению сопутствовали грамотно продуманные социально-экономические реформы, любые изменения в законодательстве тщательно отработывались, при обязательном привлечении к этому процессу представителей гражданского общества и квалифицированных профессионалов, что впоследствии и сказалось на успешной и достаточно гладкой адаптации системы контроля к рыночным условиям и параметрам социально-экономических отношений в зарубежных странах. Близость экономик центральных и восточноевропейских стран позволяет России обратить внимание на их опыт по организации системы контроля, чтобы иметь возможность при разработке положений отечественной системы контроля учесть ряд моментов или использовать некоторые элементы систем для заимствования. Однако при этом надо учитывать, что в мире не существует единого подхода к проблемам организации и осуществления контроля за государственными финансами; в мировой финансовой практике общепринятой функцией финансовых органов являются контроль: за доходными источниками бюджета, за бюджетными расходами, за эффективностью и законностью использования налоговых льгот, а также пресечение финансовых злоупотреблений.

Очевидна высокая эффективность деятельности контрольно-ревизионных органов зарубежных стран, по результатам работы которых вырабатываются конструктивные предложения и рекомендации по сокращению нерациональных расходов, при этом практическая отдача от таких органов оказывается еще более значительной.

Рассматривая эволюцию развития финансового контроля в Российской Федерации, можно отметить, что на начальных этапах работы Счетной палаты РФ контрольно-ревизионная деятельность была основой процесса контроля. Финансовый контроль носил в большей сте-

пени примитивный характер и подразумевал определенный набор контрольно-ревизионных мероприятий, который давал непосредственные и наглядные результаты по своевременному исполнению доходных и расходных статей бюджета, по нецелевому использованию средств и по другим финансовым нарушениям. Экспертно-аналитическая деятельность Счетной палаты представлялась как вспомогательная и не вносила большой вклад в общий результат. Включенное в перечень задач Счетной палаты «определение эффективности и целесообразности расходов государственных средств и использования федеральной собственности» носило достаточно общий характер ⁸.

В последние годы деятельность Счетной палаты усиливается и все больше связана с разработкой и адаптацией стандартов аудита эффективности (Performance audit), который подразумевает аудит экономичности, эффективности и результативности ⁹. В практике работы Счетной палаты РФ в последние годы также был выполнен ряд плановых контрольных мероприятий, в которых применялись подходы аудита эффективности, основанные, в том числе, на анализе и использовании стандартов и рекомендаций ряда высших органов финансового контроля, имеющих многолетний опыт работы в сфере использования данного метода контроля (Великобритания, Канада).

На протяжении последних лет в Счетной палате Российской Федерации был также принят ряд внутренних стандартов, которые относятся к регламентации процессов планирования, деятельности, организации, порядка проведения и представления результатов контрольных мероприятий, в том числе и аудита эффективности ¹⁰.

Обобщая результаты проведенного анализа, следует отметить, что организационно-методические особенности системы финансового контроля в зарубежной практике заключаются в следующих основных аспектах:

- организация финансового контроля при наличии достаточно эффективной системы контрольных органов рассматривается не в качестве самоцели, а в виде неотъемлемой части управления общественными финансами и материальными ресурсами,

⁸ Федеральный Закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ.

⁹ Русско-английский терминологический словарь соответствий по вопросам аудита эффективности и ключевым показателям экономического развития. Издание третье, дополненное и переработанное. – М.: НИИ СП, 2009. – С. 72.

¹⁰ Стандарт финансового контроля (СФК-104) от 9.06.2009 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств».

- а также в виде одного из средств реализации права граждан на получение ими достоверной информации об использовании государственных и иных средств;
- система финансового контроля носит более децентрализованный характер и также включает в себя эффективные механизмы борьбы с отмыванием денежных средств. Основные организационно-методические задачи системы финансового контроля сосредоточены не столько на исполнении своих прямых функций по реализации контрольных мероприятий за государственными расходами, сколько на осуществлении превентивных мероприятий по предупреждению незаконного оборота денежных средств;
 - отдельным направлением повышения эффективности финансового контроля является координация действий различных органов государственной власти и разработки комплексных методов противодействия финансовым преступлениям, в том числе путем идентификация клиента, в рамках которой осуществляется сбор, фиксация, хранение и анализ документов, на основании которых, делается вывод о возможной его причастности к легализации преступных доходов или финансированию терроризма;
 - система финансового контроля, подразумевает также наличие межведомственной координации и активного сотрудничества с правоохранительными органами; установление механизмов и принятие законопроектов, согласованных с международными стандартами; усиление международного сотрудничества с контролирующими органами в целях пресечения незаконного оборота капитала.

Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта организации финансового контроля свидетельствует также о существовании отличительных особенностей и характеристик, присущих практически всем зарубежным системам контроля и заключающихся в том, что:

- органы финансово контроля практически независимы от органов исполнительной и законодательной власти;
- в своей деятельности, органы финансово контроля, наряду с контрольными мероприятиями, значительное внимание уделяют аудиту эффективности использования бюджетных средств, а также анализу и оценке соответствия ресурсов, потраченных на контрольную деятельность достигнутому, в результате ее осуществления эффекту;

- основное внимание в проводимой политике финансового контроля, направлено на соблюдение его ключевых качественных критериев: рациональности, экономичности и эффективности, а также на разработку и применению методических и практических процедур, предназначенных для измерения эффективности программ расходования государственных средств.

Перечисленные особенности и характеристики целесообразно учесть в процессе развития системы финансового контроля в России, в целях расширения и совершенствовании форм и методов его осуществления, а также обеспечения единства и общности функций и форм финансового контроля в содержательном смысле.

Используемые источники

1. Федеральный Закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ.
2. Стандарт финансового контроля № 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств» (СФК-104) от 9.06.2009.
3. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия утрате устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 7–21.
4. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 16–24.
5. Битулева А.А. Особенности практики США в применении законодательства в области Anti-Money Laundering // Международные банковские операции. – 2008. – № 5. – С. 45–48.
6. Васильева М.В. Мировой опыт государственного финансового контроля периода социально-экономических реформ и возможность его применения в России / М.В. Васильева, Л.В. Перекрестова // Финансы и кредит. – 2008. – № 38 (326).
7. Кабашкин В.А. Совершенствование контроля государственных долговых обязательств в Российской Федерации. – М.: Дрофа, 2009.
8. Лешков С.Г. Стратегия и тактика борьбы в США по противодействию актуальным угрозам в сфере легализации доходов, приобретенных преступным путем // Российский следователь. – 2010. – № 22. – С. 30–34.
9. Паскачев А.Б., Кашин В.А. Налоговый контроль в Финляндии: акцент на предотвращение экономических правонарушений // Налоговая политика и практика. – 2006. – № 1. – С. 45–48.
10. Паскачев И.А. Налоговые органы Норвегии: переход к расчету подоходных налогов за физических лиц // Налоговая политика и практика. – 2006. – № 3. – С. 11–12.
11. Русско-английский терминологический словарь соответствий по вопросам аудита эффективности и ключевым показателям экономического развития. Издание третье, дополненное и переработанное. – М.: НИИ СП, 2009. – С. 72.

Генкин А. С.

*доктор экономических наук, профессор,
исполнительный директор консалтинговой группы «Аспект»
e-mail: amstrad8@mail.ru*

Стратегия инновационного предпринимательства: причины закрепления в качестве приоритетной и конкретные проявления в современных условиях

Нет универсального способа, как вырастить предпринимателя-инноватора, однако в статье выводятся основные черты этого социального типа. Рассматриваются элементы инновационной стратегии предпринимательства. Исследуется отрасль платежно-расчетных услуг: она примечательна необычайно высоким числом и интенсивностью распространения инноваций. Доказывается, что внедрение платежных инноваций нивелирует негативное воздействие системного экономического кризиса, обозначаются три бизнес-ниши для инновационного предпринимательства в отрасли.

Ключевые слова: *Предприниматель, инноватор, стратегия, инновационное предпринимательство, старт-ап, платежные услуги.*

Genkin A. S.

*Doctor of Science (Economics), professor,
executive director of consulting group «Aspekt»*

Strategy of innovative entrepreneurship: reasons of fixing as priority and concrete manifestations in modern conditions

There is no universal way how to grow up the entrepreneur-innovator, however the article fixes the main features of this social type. Elements of innovative strategy of entrepreneurship are considered. The branch of payment and settlement services is investigated: it is remarkable for extraordinary high number and intensity of innovations. It is proved that introduction of payment innovations levels negative impact of a system economic crisis, and three business niches for innovative entrepreneurship in branch are designated.

Keywords: *entrepreneur, innovator, strategy, innovative entrepreneurship, startup, payment services.*

Для начала давайте зададимся простым, на первый взгляд, вопросом. Можно ли поставить знак равенства между двумя понятиями: «предприниматель» и «инноватор»?

Один из основоположников современной теории предпринимательства, Йозеф Шумпетер, пожалуй, ответил бы на этот вопрос утвердительно. Ведь именно Шумпетер превозносил инноваторские качества «предпринимателей, только своей волей и деятельностью осуществляющих новые комбинации из имеющихся производственных элементов»¹. Однако современная экономическая теория дает на тот же самый вопрос неоднозначные ответы, склоняясь, скорее, к ответу отрицательному.

В самом деле, очевидна и подтверждается практикой возможность существования, причем весьма коммерчески успешного, такого предпринимателя, который на протяжении всей своей деятельности вовсе не применяет никаких инноваций. В полемически концентрированном виде этот субъект в специальной литературе описывается как «ремесленник», замкнутый в узких горизонтах своей рутинно повторяющейся бизнес-деятельности. Подобному субъекту, вполне естественно, противопоставляется инноватор, расширяющий такие горизонты.

Первое из двух названных понятий вовсе не является уничтожительным для своего носителя. Напротив, есть признаки того, что именно этот тип составит субъектный костяк современной «новой ремесленной экономики»². Однако для целей нашего исследования важен именно второй тип.

Но даже внутри единой, казалось бы, категории предпринимателей-инноваторов современные экономисты рассматривают два типа, различая инноватора-лидера³ и инноватора-последователя⁴. Первый из них — инициатор коммерческого использования новшеств (они

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с нем. — М.: «Эксмо», 2007. — С. 234.

² См., напр.: Водянова И.Н. Новая ремесленная экономика как вид малого предпринимательства // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 2.

³ Это «инновационный предприниматель, являющийся инициатором коммерческого использования новшеств, которые превращаются в инновации и подхватываются другими предпринимателями, стремящимися получить инновационную ренту. Инноватор-лидер действует в условиях повышенного риска, но при удачной реализации инновационного проекта он получает долговременный дополнительный доход — инновационную ренту, обеспечивая себе высокий уровень ценовой конкурентоспособности и возможность роста своей организации». (Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). — 2-е изд., доп. — Новосибирск: Сибирское научное издательство. Отв. ред. В.И. Суслов. 2008.)

⁴ Там же: Под этим термином понимается «предприниматель, стремящийся использовать в коммерческих целях апробированные и уже представленные на рынке инновации. Это обеспечивает снижение инновационного риска, но не гарантирует получения достаточного рентного дохода или срок его получения будет

превращаются в инновации, их подхватывают другие предприниматели в погоне за инновационной рентой), в то время как второй использует апробированные и уже представленные на рынке инновации.

Вспоминается случай из собственной практики, когда к нам обратился за правовой консультацией создатель стартапа в области mPOS-услуг (приема карточных платежей торгово-сервисными предприятиями с помощью специального устройства – кард-ридера – на мобильном телефоне или смартфоне магазина). Всемирный резонанс получил успех первопроходца в этой инновационной сфере – стартапа SQUARE, который после выхода на рынок очень оперативно получил финансирование от венчурных фондов и инвестбанкиров в размере свыше 1 млрд. долл. Наше исследование показало, что на момент прихода к нам упомянутого стартапа в России действовало уже как минимум шесть «клонов» SQUARE, а в остальном мире мы их насчитали 23. Таким образом, наш клиент появился на перспективном рынке тридцатым (!) по счету. Однако инновационный потенциал модели mPOS-услуг был столь велик, что наш клиент, типичный инноватор-последователь, все равно надеялся, и как показало будущее – небезосновательно, занять достойное место на рынке.

Исходя из вышеизложенного, позвольте считать доказанным, для современного состояния экономики, вывод, который может показаться «святотатственным» ортодоксальным поклонникам Й. Шумпетера: **инноваторами могут быть далеко не все предприниматели.**

Отсюда следует важнейший практический вывод, который большими буквами надо записать и повесить над своими рабочими местами всем чиновникам и руководителям, ответственным за создание и функционирование различного рода технопарков, бизнес-инкубаторов и акселераторов: **мнение, что формирование пакета льгот, необходимой нормативно-правовой базы и поддерживающей инфраструктуры автоматически приведет к появлению, в намеченные сроки, необходимого количества инновационных предпринимателей, является иллюзией и заблуждением.**

На самом деле, для этого нужно **благоприятное сочетание совокупности факторов, не все из которых поддаются количественному описанию и прямому стимулирующему воздействию.**

Пусть мы и не знаем со стопроцентной точностью универсального способа, **как вырастить предпринимателя-инноватора**, однако мы уже можем, основываясь на богатой информационно-методической базе,

непродолжительным. Основная масса инновационных предпринимателей являются последователями или создают инновации на основе новых способов применения ранее сделанных открытий».

вывести **основные типологические черты, присущие этому социальному типу**. И среди них обязательно окажутся: упорство, готовность идти вразрез с основным рынком, вера в успех, чувство продукта и потребителя «на кончиках пальцев», желание сделать мир лучше, трудолюбие, самоуважение, пытливость, наблюдательность, умение заводить полезные знакомства, тяга к экспериментам, способность находить связь между новыми идеями.

Уважаемый читатель, вот вам последнее и наиболее веское доказательство тезиса о неэквивалентности понятий «предприниматель» и «инноватор». Основываясь на собственном субъективном опыте, перечитайте перечисленный в предыдущем абзаце набор типовых качеств инноватора и ответьте честно: неужели это портрет «топ-100» нашего бизнеса?

Инновационное предпринимательство связано с реализацией инноваций, оно характеризуется высокими рисками, высокой динамикой и многообразием организационных связей, гибкостью функциональной структуры и широкими адаптационными возможностями.

Гэри Хэмел рассматривает пять видов инновационных организаций⁵. «Ракеты» первыми применяют новые бизнес-модели, однако в дальнейшем они не всегда способны оставаться инновационными. «Лауреаты», как правило, представлены высокотехнологичными корпорациями с большими исследовательскими департаментами, которые постепенно и стабильно вводят все новые и новые инновации. «Творцы» – это организации, непосредственно производящие инновации. «Киборгам» Хэмел называет крупные инновационные компании, такие, как Google, Amazon и Apple. Наконец, к «заново рожденным инноваторам» он причисляет уже существующие компании, которые изменяют свою структуру.

В теории фирмы, в многочисленной литературе по менеджменту исследуется и на практике миллионами бизнесменов и компаний во всем мире применяются десятки различных стратегий предпринимательства. Некоторые из них носят весьма оригинальные и запоминающиеся названия, такие как, например: «блицкриг», «творческая имитация», «предпринимательское дзюдо», «экологическая ниша» и т.д. Однако на фоне этого многообразия особняком стоит отдельный тип стратегии – это **инновационная стратегия** предпринимательства. Формат статьи не позволит нам уделить много места источниковедению и привести здесь тонкости различных формулировок данного понятия.

⁵ Хэмел Г. Манифест лидера / Пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

Однако мы постараемся вычленить ту совокупность общих позиций, которую все или большинство изученных нами источников вкладывают в данное понятие.

Инновационная стратегия предпринимательства предполагает:

- гибкое приспособление к смене продуктовой линейки;
- постоянное переобучение и повышение квалификации персонала;
- экспансию на новые рынки и в новые регионы;
- наличие процедур и механизмов по превращению идеи в продукт или услугу, которые обеспечат компании дальнейшее развитие;
- использование новых факторов развития, возникающих в результате изменений внешней среды;
- системность в осуществлении научно-технических и организационных инноваций;
- внимание к вопросам социальной ответственности,

и, наконец, нечто совсем эфемерное и не поддающееся количественному анализу, однако почти единодушно отмечаемое всеми экспертами в данной области, — «предпринимательский дух» фирмы.

На этом этапе у нас возникает сразу два вопроса. Во-первых, можно ли на практике определить и сегментировать носителей именно этой, инновационной, стратегии предпринимательства, и, во-вторых, можно ли измерить их результаты: насколько они успешны по сравнению с реализующими альтернативные стратегии бизнесами?

Для ответа на эти вопросы обратимся к мировому и отечественному опыту.

О том, кто сегодня находится «на коне», дает адекватное представление «Список Мидаса — 2013» (The Midas List — это глобальный рейтинг венчурных капиталистов по версии уважаемого издания Forbes). В первой десятке списка — инвесторы, осуществившие капиталовложения в мессенджер WhatsApp (который, кстати, в начале этого года был продан Марку Цукербергу за 19 млрд. долл.), соцсети Facebook и LinkedIn, блоггерский сервис Twitter, компанию-разработчика средств кибербезопасности FireEye. Данный список, как нам кажется, служит однозначным подтверждением вывода о выигрешности инновационной стратегии предпринимательства.

В свете рассматриваемой проблематики весьма показателен российский опыт исследования т.н. «фирм-газелей». Само это понятие было введено в 1980-е годы Д. Берчем⁶ для обозначения наиболее динамично развивающихся компаний. Количественным критерием для отнесе-

⁶ Birch, D. L. Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. — N.Y.: Free press, 1987.

ния фирмы к этой категории стал рост оборотов компании на 20% и более в течение не менее чем пяти последовательных лет без перерыва.

Исследование, проведенное студентами и преподавателями Финансового университета при Правительстве РФ совместно с журналом «Эксперт», охватило деятельность примерно 10 000 российских крупных и средних фирм за период с 1997 по 2006 гг. В исследуемой выборке фирм-газелей было найдено 830.

Для наших целей любопытно изучить получившийся в результате исследования портрет типичной «газели»⁷. Чаще всего в этой категории оказывались молодые фирмы (55–60%), работающие в высокотехнологичных отраслях (доля газелей в различных отраслях составила: ИТ и Интернет – 19.7%, бизнес-услуги – 19.6%, инжиниринг – 17.6%). При этом средний рост, показанный «газелями», составил вовсе не «пороговые» 20%, а гигантские 78% в год!!!

Установив некоторые положения и закономерности, общие для всей экономики, давайте теперь изменим масштабность нашего исследования и перейдем к отраслевому анализу. В качестве объекта исследования предлагается отрасль, к работе которой автор статьи имеет самое непосредственное отношение: это отрасль платежно-расчетных услуг. Данная отрасль является высокотехнологичной и примечательна необычайно высоким числом и, мы бы даже сказали, интенсивностью зарождения и распространения в ней инноваций. Следующий перечень, к примеру, дает нам некоторое представление о хронике инноваций в платежной сфере в течение нынешнего поколения⁸:

- 1 1970-е – платежные системы SWIFT и CHIPS
- 1 1971 – разрыв связи доллара с золотом
- 1 1976 – цифровая подпись
- 1 1983 – Торговая система местного обмена (LETS, запущена М. Линтоном);
- 1 1984 – электронные сертификаты на предъявителя DigiCash
- 1 1990 – обнаружена концепция электронных денег Mondex
- 1 1991 – Бартерная система Bartercard – крупнейшая бартерная биржа мира

⁷ Юданов А. Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 5. – С. 91–108.

⁸ Мы сознательно сделали эту хронику ретроспективной, оборвав анализ 2000-м годом. С одной стороны, «большое видится на расстоянии», и лишь спустя какое-то время можно будет объективно расставить «по гамбургскому счету» по их значению множество шумных открытий и псевдооткрытий последних лет в этой сфере. С другой стороны, небывалая интенсификация появления платежных инноваций в последний период сделала бы этот список как минимум вдвое длиннее, добавь мы к нему хотя бы 2000-е годы.

- 1 1992 – механизм «персональных представителей» (предложен Д. Чаумом)
- 1 1993 – кобрендинговые бонусные программы лояльности
- 1 1995 – рынок еврооблигаций
- 1 1998 – антимонопольное дело против Visa и MasterCard, запуск первых российских систем электронных денег и крупнейшей в мире американской системы PayPal
- 1 2000 – Директива ЕС узаконила учреждения по эмиссии электронных денег. И это, вдумайтесь, неполный перечень инноваций в отрасли всего за 30 (ТРИДЦАТЬ) лет!

Эти и другие инновации, нередко объединяемые под названием «денежной революции», породили к жизни феномен «новых денег». Предприниматель-инноватор должен учитывать, себе на пользу, что **«новые деньги», не обладая рядом качеств старых бумажных государственных денег, одновременно приобрели ряд дополнительных свойств:**

- 1) трансграничность, транс- или наднациональность (выход за рамки национальной денежной системы)⁹;
- 2) отрыв от национальных денежных единиц;
- 3) фидуциарные частные эмиссии новых валют;
- 4) обращение новых денег обслуживается, зачастую, небанками;
- 5) частичная анонимность участников транзакций;
- 6) мгновенное совершение сделок;
- 7) электронный оборот юридически значимых документов по сделкам;
- 8) как правило, отсутствие тезаврационной функции и возможности прибыльно инвестировать «новые деньги»;
- 9) новые технические средства и носители денег, и т.д.

Среди основных факторов, влияющих на возникновение и развитие платежных инноваций:

- новые технологии, делающие возможным возникновение новых рынков;
- новые продукты;
- новые механизмы управления рынком;
- либерализация, интеграция и консолидация финансовых и продуктовых рынков;
- изменение спроса со стороны банков (например, в силу изменения резервной политики) и конечных пользователей (например, рост спроса на трансграничные платежные услуги);

⁹ См.: Генкин А.С. Планета Web-денег. – М.: Альпина Паблицер, 2003. – С. 213–221.

- государственная политика в области платежных систем;
- законодательные инициативы в сфере банковского бизнеса, финансовых рынков, прайваси, прав потребителей и борьбы с отмыванием незаконно полученных денежных средств¹⁰.

Глобализация и транснационализация денежных, товарных и информационных потоков вызывают к жизни такие последствия, как.

- критический рост мобильности всех видов активов и сделок с ними;
- юрисдикционный и налоговый арбитраж («исчезновение налогоплательщика в Интернете»)
- стандартизация товарно-денежных обменов;
- глобализация информации о сделках, ценообразования, платежного оборота

Появление «новых денег» является ответом на животрепещущую **потребность экономической системы в сокращении транзакционных издержек**. Характерным проявлением действия этого фактора является **дезинтермедиация банковских, финансовых, коммуникационных услуг**, опосредуемая такими явлениями, как установление прямой связи поставщика услуг с потребителем, развитие информационных и дистанционных технологий, достижение пределов экспансии в развитии сетей, а также глобализация предложения на данном рынке.

Интересно проследить, какое внимание оказывает деятельность предпринимателей-инноваторов в платежной сфере на различные макроэкономические переменные, задействованные в выведенном более ста лет назад уравнении обмена И. Фишера¹¹.

Общие выводы, которые были нами сделаны при исследовании макроэкономического эффекта инноваций применительно к уравнению Фишера, обосновывают высокую общественную полезность инновационного предпринимательства в рассматриваемой области. Дело в том, что нам удалось доказать: внедрение современных платежных инноваций является одним из мощнейших факторов влияния на состояние товарно-денежного рыночного обмена. Более того, мы доказали, что **внедрение платежных инноваций нивелирует негативное воздействие системного экономического кризиса**, а именно:

¹⁰ Генкин А.С. Мастер-класс «Новая парадигма банковского бизнеса»: Выступление на Международном молодежном форуме финансистов в Финансовом университете при Правительстве РФ. – 10 декабря 2011 г., Москва

¹¹ Отсылаем всех заинтересовавшихся к нашей работе, где приведена подробная аргументация указанных ниже тезисов: Генкин А.С. Как новые платежные технологии влияют на товарообмен // Мир новой экономики. – 2010. – № 1(7).

- в силу **эффекта замещения** вытесняет «канонические» денежные инструменты «неканоническими», с более высокой скоростью обращения (уточнение Закона Грешема¹²),
- в силу **эффекта рекапитализации** обеспечивает сохранение стабильной совокупной стоимости активов в экономике, вовлекая в оборот дополнительные товары и обеспечивая им дополнительный глобальный спрос.

Мы можем указать как минимум на **три бизнес-ниши, в которых в настоящее время происходит концентрация усилий и ресурсов инновационных предпринимателей.**

Первая ниша — это **мобильная связь**. Связано это в первую очередь с тем, что сегодня мобильные операторы трансформируются в поставщиков комплексных мобильных, рекламно-информационных и платежных услуг. Их неопределимым конкурентным преимуществом является уникальная по размерам клиентская сеть (в РФ и многих других развитых странах число контрактов мобильных операторов значительно превышает численность населения этих стран). Также к преимуществам мобильных операторов можно отнести налаженный учет, биллинг, таргетирование, круглосуточную клиентскую и техническую поддержку, высокую лояльность целевой аудитории. Все это тем более ценно, что «абонентский счет» мобильного оператора представляет собой готовый кошелек с ненулевым остатком (предоплатой абонента). В нашей практике до трети клиентов из числа инновационных предпринимателей связывают свою деятельность именно с этой нишей рынка.

В качестве **второй бизнес-ниши** для инновационных предпринимателей в платежной сфере хочется отметить **социальные сети. Сегодня соцсети представляют собой самодостаточные площадки товарообмена.** К этому выводу нас приводят такие их качества, как раскрученные и популярные сайты — товарные витрины, уникальная многомиллионная аудитория, отлаженные механизмы тизинга и таргетинга, всевозрастающая выборка товаров и услуг, наличие собственных валют («ОК» и в «Одноклассниках», «голоса» в «ВКонтакте», «кредиты» в Фейсбуке и т.п.) и проектов создания собственных электронных платежных систем. Надо отметить как инновацию, активно распространяющуюся в последние два года, что соцсети, эти неформальные естественные монополисты, начинают брать «дань» с поставщиков товаров и услуг в

¹² Как известно, Закон Грешема, названный в честь британского государственного деятеля и финансиста XVI века Томаса Грешема, гласит: «Плохие деньги вытесняют из обращения хорошие».

размере от 30 до 50% стоимости продукта, что сравнимо с доходностью неvirtуальных товаропроводящих сетей.

Третья бизнес-ниша, расцвет инновационного предпринимательства в которой мы наблюдаем в течение последних нескольких лет, объединяет в себя различного рода **продуктовые и сервисные инновации**, такие как, например: предоплаченные карты, транспортные карты, кампусные карты, нишевые платежные продукты для расчетов отдельных категорий предпринимателей, для целевых аудиторий или рынков и т.п., купонные сервисы¹³, уже упомянутые МPOS-платежи, локальные расчетные системы, обменные пункты электронных и игровых валют и т.д.

Используемые источники

1. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста: Учебное пособие. — М.: Высшая школа, 2008
2. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский) / Российская академия предпринимательств — М.: АП «Наука и образование», 2005.
3. Водянова И.Н. Новая ремесленная экономика как вид малого предпринимательства // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 2.
4. Генкин А.С. Как новые платежные технологии влияют на товарообмен // Мир новой экономики. — 2010. — № 1 (7).
5. Генкин А.С. Мастер-класс «Новая парадигма банковского бизнеса». — Выступление на Международном молодежном форуме финансистов в Финансовом университете при Правительстве РФ. — 10 декабря 2011 г., Москва
6. Генкин А.С. Планета Web-денег. — М.: Альпина Паблишер, 2003.
7. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от Адо Я) / Отв. ред. В.И. Суслов. 2-е изд., доп. — Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2008.
8. Хэмел Г. Манифест лидера / Пер. с англ. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с нем. — М.: «Эксмо», 2007.
10. Юданов А. Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России / Журнал Новой экономической ассоциации. — 2010. — № 5.
11. Birch, D. L. Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. — N.Y.: Free press, 1987.

¹³ В России с ними произошла история, настолько, как две капли воды, похожая на историю с mPOS-инноваторами, что мы долго сомневались, стоит ли включать в одну статью два совершенно однотипных примера. Когда несколько лет назад глобальный игрок данного рынка Groupon вложил 8-значную долларовую сумму в своего российского аналога Darberry, это вызвало оживленное «клоностроительство», в результате которого, по оценкам автора настоящей статьи, в России данный рынок на сегодня делят порядка 15 сравнительно крупных и 50 более мелких компаний.

Дадьков В. Н.

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

Проблемы повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с помощью взаимного страхования от реализации чистых рисков в России

В статье представлен анализ проблем противодействующих применению взаимного страхования, как способа защиты хозяйствующих субъектов, от реализации чистых рисков в России.

***Ключевые слова:** взаимное страхование, общество взаимного страхования, потенциал развития, законодательство, проблемы.*

Dadkov V. N.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Professor department of «Finance, credit and insurance»,
Russian academy of entrepreneurship*

The problem of increase of competitiveness of economic entities with mutual insurance from sales of pure risks in Russia

The article presents the analysis of the problems of opposing the use of mutual insurance as a way to protect the economic entities from the sale of pure risks in Russia.

***Keywords:** mutual insurance society of mutual insurance development potential, legislation, problems.*

На зарубежных страховых рынках взаимное страхование является действенным инструментом переноса последствий природных и техногенных рисков на некоммерческие страховые организации. Этот механизм, передачи ответственности за возмещение предполагаемого ущерба сторонним взаимным организациям, получил широкое распространение в экономически развитых странах. Его эффективность особенно высока в регионально-отраслевых системах, объединяющих в рамках территориальных субъектов страны однотипные предприятия, например атомной, сельскохозяйственной, морской промышленности, имуществен-

ных отношений. Особенно впечатляют примеры применения взаимного страхования как базового инструмента риск-менеджмента в атомной отрасли США, Европейского Союза, Японии. Не менее ярким примером служит организация системы взаимного страхования в торговом мореплавании. В первую очередь это касается сектора страхового рынка, который специализируется на страховании убытков и ответственности судовладельцев. По результатам мировой практики там сформировались наиболее крупные общества взаимного страхования. Это Клубы страхования убытков и ответственности судовладельцев (protecting and indemnity clubs или P&I Clubs).

Как показал накопленный мировой и дореволюционный отечественный опыт, в вопросах страхования ответственности, данные организации в своей совокупности, практически не имеют альтернативы. Эта эффективность по сравнению с коммерческим страхованием достигается тем, что, во-первых, накопленные обществом за счет взносов и коммерческих операций (таких как размещение резервов и т.д.) средства остаются постоянно в его распоряжении и во-вторых, ОВС способны предложить своим членам менее дорогую страховую защиту, так как не имеют своей целью получение прибыли.

В отсутствие социального заказа российская экономическая наука практически обходила эту проблему своим вниманием. Интерес к ней обнаружился только в последние годы.

Взаимное страхование начинает становиться востребованным. Но существует особенность данной востребованности, а именно – предложения по возможности применения взаимного страхования, возникают «снизу», на уровне крупных предприятий, профессиональных объединений, ассоциаций, союзов и даже вузов, для которых данный страховой механизм более чем необходим. И это уже далеко не единичные пожелания, а требования, которые происходят регулярно и должны заслуживать самого серьезного внимания. Необходимо отметить такую особенность, что в основе этой активности лежит современный анализ статистических показателей применения взаимного страхования на зарубежных страховых рынках (европейский опыт взаимного страхования ответственности врачей, американско-канадский опыт взаимного страхования сельскохозяйственных рисков и т. д.). В дополнение к этому, приводятся данные каким важным экономическим механизмом являлось взаимное страхование в Российской Империи, где к 1913 году общая стоимость застрахованного имущества во взаимных обществах превысила 8 млрд. рублей, что составляло 35% от общего объема страхового покрытия¹. Именно этим объясняется по-

¹ Турбина К.Е., Дадьков В.Н. Взаимное страхование. – М.: Анкил, 2007 г.

явление публикаций на тему взаимного страхования, защита диссертаций², проведение конференций³.

Казалось бы социальный общественный запрос есть. Но реальность такова. По данным Цетрального Банка Российской Федерации по состоянию на 01.04.2014 года в реестре субъектов страхового дела зарегистрировано двенадцать обществ взаимного страхования (ОВС)⁴:

1. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Взаимопомощь и Страховани», г. Москва.
2. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Народные кассы», г. Москва.
3. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Взаимная защита», г. Москва.
4. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Взаимная охрана», г. Москва.
5. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Взаимная помощь», г. Москва.
6. Некоммерческая организация «Общество взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков», г. Москва.
7. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Хранитель», г. Москва.
8. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Кооп-Ресурс», г. Вологда.
9. Некоммерческая организация «Национальное общество взаимного страхования», Волгоградская область, г. Камышин.
10. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Есея», г. Казань.
11. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Саклау», г. Казань.
12. Некоммерческая организация Общество взаимного страхования «Кооперативное единство», г. Новосибирск.

² Дмитриева Е.В. Взаимное страхование профессиональной ответственности нотариусов России: Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. 2010 г., научный руководитель д.э.н., проф. Дадыков В. Н.

Зеленчук В. А. Взаимное страхование от несчастного случая в предпринимательской деятельности: Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., 2012 г., научный руководитель д.э.н., проф. Дадыков В.Н.

³ Взаимное страхование: мировые тенденции и перспективы развития в России: II Международная научно-практическая конференция, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, 22 марта 2012 г.

⁴ www.cbr.ru

Если ознакомиться с динамикой страховых сборов и выплат каждого из указанных взаимных страховщиков за 2014 год⁵, то на основании этих данных можно сделать вывод: подавляющее большинство ОВС имеющих лицензию на проведение страхования страхованием не занимаются.

Необходимо четкое и ясное понимание, что препятствует развитию взаимного страхования в России. И какие шаги необходимо предпринять для устранения данной проблемы.

Анализ более чем шестилетнего опыта функционирования ОВС показал, что проблем противодействующих работе ОВС несколько. Ключевых три.

Первая проблема. Как показала практика реализации Федерального закона «О взаимном страховании»⁶, не достигнута цель ради чего этот закон принимался – создание устойчивого и эффективного функционирования в России обществ взаимного страхования (далее ОВС), защиты имущественных интересов граждан и организаций, интересов различных объединений граждан, хозяйствующих субъектов и предпринимательства.

Более того, ряд положений данного Федерального закона сдерживает развитие в России взаимного страхования, а в некоторых случаях не соответствует существу страхования как такового.

1. Согласно частям 3 и 4 статьи 5 Федерального закона «О взаимном страховании» общество может быть создано по инициативе не более чем двух тысяч физических лиц и (или) не более чем пятисот юридических лиц, и число членов общества не может быть более чем две тысячи физических лиц и (или) более чем пятьсот юридических лиц.

Установлено ограничение на максимальное количество членов общества взаимного страхования, а значит и на количество договоров страхования которые могут быть заключены в ОВС, так как именно члены ОВС и являются страхователями.

Сложно даже представить, какую цель преследовали законодатели устанавливая данные ограничения. Данная норма Федерального

⁵ <http://www.insur-info.ru>

⁶ Нормативно-правовой базой для применения взаимного страхования в России является Федеральный закон «О взаимном страховании». Проект закона «О взаимном страховании», внесенный правительством в Госдуму, был принят Госдумой 9 ноября 2007 года. Далее закон был утвержден Советом Федерации и в конце ноября Президент РФ Владимир Путин подписал закон «О взаимном страховании».

Федеральный закон Российской Федерации от 29 ноября 2007 года № 286-ФЗ «О взаимном страховании» (далее – Федеральный закон «О взаимном страховании») вступил в силу после официальной публикации 3 декабря 2007 года.

закона противоречит базовым основам страхования, которыми являются теория вероятности и математическая статистика. Закон больших чисел – это вообще «фундамент» страхования.

Кроме того, как показывает опыт, пытаясь обойти данное ограничение на количество членов ОВС, в системах, объединяющих значительное число участников, имеющих сугубо однородные риски страхования, поступают следующим образом:

- либо искусственно создаются несколько ОВС, чтобы охватить потребности всех членов объединения;
- либо ОВС сама становится сложной системой, в которой ее членами становятся некоммерческие организации, сами состоящие из членов. А в договорах страхования, заключаемые Между ОВС и данными некоммерческими организациями, в качестве выгодоприобретателей указываются непосредственно сами члены этих некоммерческих организаций. Это подход реализован например, в ОВС «Народные кассы»⁷, где членами общества являются 76 кредитно-потребительских кооперативов, которые в свою очередь насчитывают десятки тысяч членов.

2. В соответствии со статьей 4 Федерального закона «О взаимном страховании» объектами взаимного страхования являются только объекты имущественного страхования. Из этого следует, что граждане Российской Федерации, в отличие от граждан других государств мира, не вправе объединяться в ОВС для страхования своей жизни, здоровья, пенсионного страхования, страхования медицинских услуг.

Между тем, согласно пункта 3 статьи 55 Конституции Российской Федерации права и свободы человека и гражданина (в том числе право на объединение в общество взаимного страхования) могут быть ограничены федеральным законом только в четырех случаях, а именно в той мере, в какой это необходимо в целях защиты:

- 1) основ конституционного строя;
- 2) нравственности;
- 3) здоровья, прав и законных интересов других лиц;
- 4) обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Добровольное объединение граждан России в ОВС для страхования своей жизни и здоровья не грозит ни основам конституционного строя, ни нравственности, ни обороне страны и безопасности государства и тем более защите здоровья, прав и законных интересов других лиц. Напротив, объединение граждан России в общества взаимного

⁷ <http://ovsnk.ru> – официальный сайт ОВС «Народные кассы».

страхования для страхования своей жизни и здоровья имеет своей целью именно защиту жизни и здоровья граждан. То что это является действенным механизмом защиты населения подтверждают показатели официальной международной статистики.

По данным Минфина России⁸ в таких странах как Финляндия, Германия, Австрия, Дания, Япония именно доля взаимного личного страхования (страхование жизни и здоровья) в общем размере всей страховой премии превышает 50 процентов. А в Норвегии, Франции, Словакии, США этот показатель намного больше 25 процентов.

3. В соответствии с подпунктом 4 части 3 статьи 6 Федерального закона «О взаимном страховании» в уставе общества должны содержаться сведения о виде или видах страхования, осуществляемых обществом. Данная норма вносит путаницу и неопределенность в практику.

Так, если общество решит осуществлять дополнительные виды взаимного страхования, помимо тех, что указаны в его уставе, то необходимо вносить изменения в устав. Но орган страхового надзора может не выдать лицензию на новый вид страхования. Поэтому необходимо снова вносить изменения в устав. Или, несмотря на наличие лицензии, в определенный момент ни один член общества не будет осуществлять вид страхования, который указан в уставе общества. В этом случае также необходимо вносить изменения в устав? Указаний на этот случай в законодательстве нет.

Изменение в устав означает прохождение длительной процедуры: созыв общего собрания членов общества, перерегистрация устава, что требует дополнительных, как организационных, так и финансовых затрат, а общество взаимного страхования — некоммерческая организация, которая постоянно стремится к минимизации хозяйственных затрат.

Кроме того, в страховом законодательстве отсутствует понятие «вид страхования». Имеющийся в статье 329 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» перечень видов страхования, предназначен только для указания их в лицензии, выдаваемой страховщику. При этом в практике страхования применяются различные и отличные от указанных в статье 329 Закона правила и виды страхования.

4. В Федеральном законе «О взаимном страховании» отсутствует четкая норма о том, в какой момент возникает членство в обществе

⁸ Взаимное страхование: мировые тенденции и перспективы развития в России: Материалы II Международной научно-практической конференции по страхованию. ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», Москва, 22 апреля 2012 г.

взаимного страхования. Между тем, от установления данного момента зависят права и обязанности членов общества.

Необходимо определить что членство в ОВС возникает:

- либо с момента вступления лица в общество взаимного страхования, осуществляемого на основании устава общества;
- либо заключения лицом, принятым в общество, на основании договора страхования при осуществлении обществом взаимного страхования;
- либо при условии уплаты указанными лицами вступительного взноса.

А также установить, что членство в обществе сохраняется пока действует взаимное страхование, осуществляемое на основании устава общества, или хотя бы действует один договор страхования, заключенный членом общества с обществом, если иное не предусмотрено уставом общества.

5. В соответствии с пунктом 4 части 2 статьи 10 Федерального закона «О взаимном страховании» исключение члена общества из общества производится общим собранием членов общества. В соответствии с частью 3 статьи 8 данного же Федерального закона в случае предполагаемого исключения из общества член общества должен быть извещен в письменной форме о причинах исключения не позднее тридцати дней до вынесения вопроса об исключении из общества на рассмотрение общего собрания членов общества.

Между тем, как показала практика, возникают проблемы, когда в связи с серьезными нарушениями членом общества положений устава общества, данного члена общества необходимо исключить из общества незамедлительно. Однако, исходя из вышеуказанной нормы требуется, либо ждать очередного общего собрания, либо созывать внеочередное общее собрание членов общества. Первое неприемлемо, так как члена общества, нарушающего устав общества, общество не может «держать на взаимном страховании» до очередного собрания. Второе – проблематично, так как при значительной численности членов общества созывать внеочередные общие собрания по каждому факту исключения члена общества трудновыполнимо и затратно.

6. Предлагается внести изменения в компетенцию общего собрания членов общества. Например, общее собрание не должно утверждать условия перестрахования рисков по страховым обязательствам общества (пункт 12 части 2 статьи 10 Федерального закона «О взаимном страховании»), так как вопрос о перестраховании решается конкретно по каждому риску и условия перестрахования различны у раз-

ных перестраховщиков. Поэтому данное право следует передать в компетенцию правления общества.

Кроме того, необходимо отметить следующее. В международной практике ОВС в целях снижения затрат на содержание аппарата, ведение хозяйственных и страховых операций, все или часть таких операций, включая ведение бухгалтерского, иного учета и отчетности, передают по договору сторонним организациям. Делается это повсеместно, что находится в полном соответствии с экономическим содержанием взаимного страхования. Не будут исключением о российские ОВС.

В этой связи было бы целесообразно внести такое дополнение в Федеральный закон «О взаимном страховании», которое предоставляло общему собранию членов общества право передавать все или часть функций правления и (или) директора общества и (или) ведения обществом всех или отдельных операций по взаимному страхованию, включая ведение бухгалтерского и иного учета и отчетности, по договору коммерческой организации (управляющей организации).

С учетом международной практики, предлагается также предусмотреть право общего собрания членов общества не избирать ревизионную комиссию (ревизора), как это требует пункт 6 части 2 статьи 10 Федерального закона «О взаимном страховании», а назначать аудитора или аудиторскую организацию Общества.

Многих допущенных противоречий и пробелов Федерального закона «О взаимном страховании» можно было избежать, если бы депутаты профильного комитета Госдумы РФ прислушивались к критике положений данного закона на стадии подготовки законопроекта⁹.

Но возобладали позиция скорейшего принятия закона «как есть», а потом, если недостатки будут действительно затруднять практическую работу ОВС, то всегда методом внесения поправок можно устранить выявленные недостатки.

Как показал опыт, указанные недостатки, в своей совокупности, не затрудняют, а попросту блокируют нормальную деятельность ОВС. К настоящему моменту закон «О взаимном страховании» выдержал две редакции: от 30.12.2012 года и от 23.07.2013 года. Внесенные изменения в закон не являются существенными, а носят поверхностный характер. Например, в результате первой редакции была добавлена статья 23.1, которая описывает взаимное страхование ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства. А

⁹ Турбина К.Е., Дадьков В.Н. Основы взаимного страхования (в порядке обсуждения законопроекта «О взаимном страховании») // Страховое право. – 2004 г. – № 3.

вторая редакция обусловлена тем, что функции регулятора страховой деятельности в Российской Федерации, в том числе и взаимного страхования, перешли к Банку России.

О данной проблеме не раз писалась и говорилась на конференциях, в средствах массовой информации¹⁰.

Вторая проблема. В подавляющем большинстве российские страхователи не имеют представления о взаимной форме организации страховых отношений. И для того чтобы переломить данную ситуацию практически ничего не делается.

Не в последнюю очередь это связано с тем, что дореволюционная традиция взаимного страхования оказалась объективно утраченной в период государственной монополии на страхование. В современной экономике первостепенное значение играют крупные коммерческие индустриальные компании и организации, тогда как взаимное страхование, с классической точки зрения – представляет интерес преимущественно для мелкого и среднего бизнеса. Что уже представляет серьезную конкуренцию коммерческим страховщикам и грозит безвозвратной утратой части страхового портфеля. И с этой позиции трудно ожидать их лояльного или непредвзятого отношения к взаимному страхованию, обществам взаимного страхования или допущения ОВС к определенным сегментам рынка, тем более помощи в становлении потенциального конкурента. Более того, в средствах массовой информации¹¹ в статьях посвященных перспективам работы ОВС на российском страховом рынке, часто используется негативный подтекст связанный с возможной коррупцией в ОВС, возможными финансовыми потерями для членов общества, в случае больших убытков, непомерными вступительными взносами, мошенническими схемами (хотя в этом, коммерческие страховщики могут дать фору, любому другому институту рынка). Все это в комплексе, оказывает отрицательное воздействие и вводит в заблуждение потенциальных взаимных страхователей относительно целей которое преследует взаимное страхование и его возможностей, которые реализует экономическое содержание.

¹⁰ Турбина К.Е., Дадыков В.Н. Взаимное страхование. – М.: Анкил, 2007 г.;

Дадыков В.Н. Некоторые вопросы нормативного регулирования взаимного страхования // Методический журнал, изд. дом «Регламент». – 2008. – №1 (9).

Взаимное страхование: мировые тенденции и перспективы развития в России: Материалы II Международной научно-практической конференции по страхованию. ФГБОУВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова, Москва, 22 апреля 2012 г.

¹¹ <http://www.insur-info.ru/press/94167/>, <http://www.insur-info.ru/press/93728/>

В нашей стране не пропагандируется, не анализируется и не используется имеемый богатый российский дореволюционный опыт взаимного страхования, который лег в основу многих нынешних отраслевых обществ взаимного страхования стран Европейского Союза и Америки.

Как же решить важнейшую на сегодняшний день задачу — ликвидацию безграмотности в области взаимного страхования? Большую помощь в решении данного вопроса могла бы оказать система высшего образования. Из ведущих экономических высших учебных заведений России только в РЭУ им. Г.В.Плеханова существует рабочая программа учебной дисциплины «Взаимное страхование», предназначенная для подготовки магистров, обучающихся по направлению «Финансы и кредит». В других ВУЗах такой программы просто нет, а если и есть, то в усеченном виде как часть рабочей программы учебной дисциплины «Страхование».

Сильнейшее влияние на возможность разрешения данной ситуации оказывает третий фактор.

Третья проблема. Безразличие органов государственной власти к данной, некоммерческой форме организации страховых отношений, вызванное отсутствием понимания значения взаимных страховых обществ для экономики страны.

И хотя предпосылки для государственной законодательной инициативы, как это было в 1863 году при введении взаимного земского страхования, отсутствуют. Ситуация с взаимным страхованием начинает постепенно меняться. И происходит это вынужденно, вопреки устойчивому мнению, все происходит как исключение из правил. И все потому, что другие механизмы управления рисками просто не работают.

Типичный пример — создание Общества взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков (ОВСЗ)¹².

В соответствии с требованиями Федерального закона от 30.12.2012 г. № 294-ФЗ, с января 2014 года застройщики имеют право привлекать средства дольщиков только в том случае, если могут дать официальную гарантию выполнения своих обязательств перед ними (или застраховать свою ответственность).

Застройщики должны выбрать один из 3-х гарантийных механизмов:

1. Застраховать свою гражданскую ответственность в страховой компании.

¹² <http://ovsz.ru/> – официальный сайт ОВСЗ.

2. Получить банковское поручительство на сумму привлеченных средств.

3. Совместно учредить специальное Общество взаимного страхования ответственности застройщиков.

С теоретической точки зрения, главными гарантами для застройщиков должны были стать страховые компании. Это объяснимо двумя обстоятельствами. Первое — это собственно является их основной работой. Второе — если исключить случаи заведомого страхового демпинга, то тариф по корпоративному страхованию гражданской ответственности почти никогда не превышает 1% от объема ответственности. Это экономически выгодная ситуация для застройщиков. К тому же, существует возможность вносить страховую премию не сразу, а по частям.

Однако страховщики не захотели брать на себя ответственность за застройщиков. Основные причины:

- государство, до сих пор недостаточно контролирует рынок долевого строительства. Застройщик, берущий у дольщика деньги, волен делать с ними все, что угодно: нет нормативов ни по их сдаче, ни по их размещению, ни по инвестированию в строительство именно того дома, с дольщиков которого они были собраны;
- как показывает опыт, каждый строительный холдинг насчитывает несколько десятков компаний, где застройщиками могут выступать пять компаний, земля может быть зарегистрирована на еще три компании, плюс фирмы субподрядчики, фирма генеральный подрядчик и т. д. В нашем строительстве преобладают достаточно запутанные бизнес-схемы;
- невозможность произвести в полном объеме достоверную оценку риска выполнения застройщиком обязательств перед дольщиками;
- невозможность перестраховать эти риски.

Негативное мнение по данному вопросу существует и у банкиров и оно известно. Но на банковское поручительство и сами застройщики рассчитывали меньше всего, так как цена данного финансового инструмента в 3–4 раза выше, чем у договора страхования. С учетом этого банковская гарантия является наименее привлекательным вариантом для застройщиков.

В итоге, застройщики были вынуждены использовать последний из гарантийных механизмов — они создали собственное ОВС. Структура создана потому, что остальные финансовые организации заниматься этими проблемами либо не могут, либо не хотят.

Похожая ситуация происходит с созданием Общества взаимного страхования медицинских работников в целях компенсации вреда потерпевшим пациентам в результате профессиональных ошибок врачей. Во многом благодаря усилиям и компетентности руководителя Национальной медицинской палаты профессора Рошаля Л.М. в настоящее время решается вопрос применения именно некоммерческой формы организации страховой защиты медицинских работников в масштабе страны.

Преодоление факторов противодействия взаимному страхованию в России является одной из основных задач развития национальной системы страхования. Пренебрежение к данной проблеме со стороны государства наносит ущерб не только взаимному страхованию, но и самой идее страхования.

Используемые источники

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013).
2. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 23.07.2013) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О взаимном страховании».
4. Турбина К.Е., Дадьков В.Н. Взаимное страхование. — М.: Анкил, 2007 г.;
5. Турбина К.Е., Дадьков В.Н. Основы взаимного страхования (в порядке обсуждения законопроекта «О взаимном страховании») // Страхование право. — 2004 г. — № 3.
6. Дадьков В.Н. Некоторые вопросы нормативного регулирования взаимного страхования // Методический журнал, изд. дом «Регламент». — 2008. — № 1 (9).
7. Взаимное страхование: мировые тенденции и перспективы развития в России: Материалы II Международной научно-практической конференции по страхованию. ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова, Москва, 22 апреля 2012 г.
8. Дмитриева Е.В. Взаимное страхование профессиональной ответственности нотариусов России: Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. 2010 г., научный руководитель д.э.н., проф. Дадьков В. Н.
9. Зеленчук В. А. Взаимное страхование от несчастного случая в предпринимательской деятельности: Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., 2012 г., научный руководитель д.э.н., проф. Дадьков В.Н.
10. Балабанова А.В. Управление качеством роста российской экономики: Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. НГОУ «Высшая школа приватизации и предпринимательства — Институт», Москва, 2008.

11. www.cbr.ru – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации.
12. <http://ovsz.ru/> – официальный сайт ОВС застройщиков.
13. <http://ovsnk.ru> – официальный сайт ОВС «Народные кассы».
14. <http://www.insur-info.ru>
15. <http://www.insur-info.ru/press/94167/>
16. <http://www.insur-info.ru/press/93728/>

Демичева Е. А.

*аспирант кафедры «Международное частное право»,
Московский государственный юридический
университет им. О. Е. Кутафина
e-mail: demichevaelena@mail.ru*

Договор трансграничного франчайзинга как институт международного частного права в России и Германии: понятие и содержание

В статье проведен сравнительный анализ условий договора трансграничного франчайзинга в контексте практики его применения в России и Германии. Проанализирована теоретическая рефлексия сущности феномена франчайзинга. Выявлены основные особенности понятия договора трансграничного франчайзинга как экономико-правовой категории, в комплексе определяющие современные тенденции формирования концепции договора трансграничного франчайзинга как института международного частного права. По результатам исследования сделан ряд основополагающих выводов, предложены рекомендации потенциальным участникам франчайзинговых договоров.

Ключевые слова: *международное частное право, институт, франчайзинг, трансграничный маркетинг, функции, существенные условия.*

Demicheva E. A.

*postgraduate student of the international private law department
of the Moscow state legal university of O. E. Kutafin*

Transboundary franchising agreement as an institute of international private law in Russia and Germany: concept and content

The article provides a comparative analysis of a transboundary franchising agreement essential terms in a contexts of its implementation in Russia and Germany. The theoretical reflection of the phenomenon of franchising' essence. The basic features of a notion of transboundary franchising agreement as economic-and-legal category which determine the complex modern trends shaping the concept of transboundary franchising agreement as an institution of international private law. The study made a number of fundamental conclusions and proposals including on recommendations to potential participants of franchising agreements.

Keywords: *international private law, institute, franchising, transboundary marketing, functions, essential conditions.*

Одной из основополагающих тенденций современного мира является процесс глобализации, обуславливающий появление большого количества транснациональных корпораций как основных акторов глобальной экономики. Нарастающие тенденции глобализации мировой экономики, в рамках которой происходит двунаправленный процесс проникновения мировых корпораций на российский рынок и выход отечественных предприятий на мировой, привели к необходимости учета правового аспекта глобализации и актуализировали исследования различных правовых вопросов, связанных с непосредственной организацией трансграничного межфирменного взаимодействия [18, с. 30].

Одним из наиболее актуальных вопросов является совершенствование правового регулирования франчайзинговых (концессионных) отношений. В 2011 г. по данным Информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг», оборот мирового рынка франчайзинга увеличился на 36,7% и составил 4,1 трлн. долл. [10] Данный вид деловой активности распространен, как в зарубежных странах, так и в России. Все больше российских предпринимателей рассматривают франчайзинг как вариант для начала бизнеса. По данным бизнес-площадки FRshop.ru, в 2012 г. на российском рынке франчайзинга было представлено более 1000 активных франшиз [9]. Однако «легальные аспекты все еще создают много потенциальных трудностей для тех, кто собирается обязать себя правоотношениями по соглашению о франчайзинге» [17, с. 103].

Стоящие перед Россией цели социального и экономического развития [2] могут быть достигнуты только при условии адекватного нормативно-правового обеспечения развития международного предпринимательства. Это, в том числе предполагает концептуальную разработку практических рекомендаций, направленных на совершенствование гражданско-правового механизма регулирования франчайзинговых отношений адекватного требованиям современного рынка.

Выявление специфики мирового опыта регулирования франчайзинга, в частности опыта развитых европейских стран, имманентно присущих ему особенностей, а также целесообразности его адаптации приобретает большую значимость в условиях необходимости построения современной национальной модели франчайзинга.

Среди европейских стран лидирующие позиции по распространению франчайзинга занимает Франция, Германия и Великобритания. В Германии насчитывается 910 франчайзинговых сетей, 55700 франчайзи [5].

Настоящая статья посвящена сравнительно-правовому анализу договора трансграничного франчайзинга как института международ-

ного частного права в России и Германии, являющейся одним из основных партнеров России по торгово-экономическому сотрудничеству.

По данным Федеральной таможенной службы России, в январе-октябре 2013 г. товарооборот двух стран повысился с 60,4 до 61,1 млрд. долл. (по сравнению с тем же периодом 2012 г. Наблюдается увеличение импорта из РФ в ФРГ с 29,2 до 30,3 млрд. долл. (на 3,6%) [2;6]. Одну из главных ролей в товарной торговле Германии с Россией в разрезе шести групп отраслей¹ играют отрасли инвестиционных товаров, занимающие второе место по товарообороту (26,8%). Российско-Германские деловые и культурные связи имеют давнюю историю, насчитывающую не один век. Торговый оборот между Россией и Германией непрерывно растет. Динамичный рост сотрудничества двух стран немыслим без надлежащего юридического оформления сделок, в том числе и осуществляемых в форме договора франчайзинга [1].

Франчайзинг имеет два основных аспекта: юридический («комплекс прав на интеллектуальную собственность») и бизнес-аспект (товары и / или услуги и / или технологии и стратегии развития). Однако «франчайзинг», «договор коммерческой концессии» (глава 54 ГК РФ) имеет скорее экономическое, нежели юридическое значение, поскольку указывает на экономическую цель возникающих в его рамках правоотношений и не дает информации о виде договора.

Концепция франчайзинга (его экономическая сущность) – бизнес-система, основанная на договорной связи между юридически самостоятельными, но экономически интегрированными субъектами, когда стандартизированная бизнес-концепция и комплекс промышленной и интеллектуальной собственности передаются одним юридическим лицом другому юридическому лицу, имеющему основное место деятельности в другом государстве [7; 8]. Рассматривая франчайзинг с экономической точки зрения, необходимо отметить тот факт, что именно франчайзинг является одной из форм сбыта в процессе продвижения продукта или услуг, технологий и сервисов, бесспорно, в наши дни, одной из наиболее успешных. Очевидно, что сегодня не осталось отраслей, в которых бы игнорировалось преимущество этой формы сбыта, которая предоставляет возможность доходного и мало-затратного продвижения бизнеса, в то время как стоимость капиталовложений и риск рентабельности новых предприятий полностью будут переложены на партнера (франшизополучателя). Для последнего, франчайзинг означает обращение к уже испытанной и доказавшей свою эффективность бизнес-модели предприятия франшизодателя.

¹ Статистика Федерального статистического ведомства Германии.

Сравнительный анализ положений гражданского законодательства, регулирующих договор франчайзинга (коммерческой концессии) в России и Германии, показал, что правовая природа этих договоров разная. Так, российский договор франчайзинга, именуемый в ГК РФ «договор коммерческой концессии», имеет легальное определение и урегулирован специально главой 54, части второй Гражданского кодекса Российской Федерации.

В соответствии со ст. 1027 ГК РФ договор коммерческой концессии (франчайзинга) представляет собой обязательство франшизодателя (правообладателя) предоставить франшизополучателю (пользователю) возмездно, на срок или без указания такового, право использовать в своей предпринимательской деятельности комплекс принадлежащих франшизодателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также, права на другие, предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности, на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

Принципиальной особенностью договора франчайзинга, таким образом, выступает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя. При этом ГК РФ устанавливает, что может быть определён объём указанного использования путем определения его минимума и/или максимума использования. Договор может быть снабжен указанием территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведенных пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг) или заключен без такового указания (см. таблицу 1).

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей. К договору коммерческой концессии соответственно применяются правила раздела VII ГК РФ о лицензионном договоре, если это не противоречит положениям главы 54 и существу договора коммерческой концессии.

Первой европейской страной, которая приняла закон о франчайзинге в 1989 году, была Франция. В Германии, по сравнению со многими другими западноевропейскими странами, франшиза как форма организации бизнеса приобрела значение очень поздно [12]. В этой связи в вопросах правового регулирования франчайзинга Германия до сих пор значительно отстает от других западноевропейских стран.

Сравнительный анализ договора франчайзинга по законодательству России и Германии

Признак	Германия (ГГУ)	Россия. Договор коммерческой концессии (гл. 54 ГК РФ)
Предмет	передача права использовать наименование и товарные знаки соответствующей бизнес-модели	передача комплекса исключительных прав в разном объеме и сочетании
Объект	права на использование наименования и товарных знаков соответствующей бизнес-модели, на которые получены охранные документы, подтверждающие право правообладателя на данные объекты	права на использование объектов промышленной собственности, на которые получены охранные документы, подтверждающие право правообладателя на данные объекты
Субъект	коммерческая организация или индивидуальный предприниматель	коммерческая организация или индивидуальный предприниматель
Цель	зависит от выбранной формы договора	преследует цель замещения правообладателя пользователем в отношениях с третьими лицами
Форма	письменная	письменная
Ограничение использования права	зависит от выбранной формы договора	возможность использования комплекса исключительных прав самим правообладателем не ограничивается
Возмездность	возмездный договор	возмездный договор

Источник: составлено автором.

Германское гражданское уложение (*Bürgerliches Gesetzbuch* [11]) не содержит прямых указаний относительно договора франчайзинга. Специальных положений относительно данного договора в Германском гражданском кодексе (ГГУ) нет. В законодательстве Германии также отсутствует регулирование такого вида договоров передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, как лицензионный договор. К данным отношениям применяются общие положения ГГУ о договоре. Содержание соглашения, согласно ГГУ, следующее: франшизополучатель-покупатель франшизы, осуществляет, от своего имени и на свой риск, лицензированную деловую идею франшизодателя. Как правило, в большинстве случаев, это право передаётся на ограниченный условиями договора срок, который франшизодатель определяет на своё усмотрение.

Условия договора франчайзинга, по ГГУ, таким образом, могут свободно формироваться и согласовываться по усмотрению сторон путем переговоров. Однако на практике, франшизодатель, чаще всего, имеет разработанную типовую форму договора, условия которого становятся для франшизополучателя «данностью», вследствие чего изначально возникает риск злоупотребления франшизодателем своими правами.

Предметом выступает право франшизополучателя-покупателя франшизы использовать наименование и товарные знаки соответствующей бизнес-модели. Франшизодатель, со своей стороны, обязан передать свое специальное ноу-хау, на котором основывается успех его бизнес-модели, в распоряжение франшизополучателя и предоставлять ему в течение срока соглашения необходимую коммерческую и техническую поддержку. В свою очередь, франшизополучатель обязан передать франшизодателю компенсацию за использование принадлежащего ему комплекса в виде вступительного взноса и/или периодически выплачиваемых франчайзинговых сборов в ориентированных на активные продажи системах.

Сказанное выше, безусловно, не означает, что германское гражданское право самоотстранилось от регулирования франчайзингового договора. Здесь следует указать, что в правовой доктрине, как отечественной, так и зарубежной, настоящее время единого подхода к определению правовой природы договора франчайзинга не сложилось. Ряд исследователей определяют франчайзинг как правовое явление, другие — определяют сущность франчайзинговых отношений через определение договора, опосредующие данные отношения. Наиболее часто данный договор трактуется как смешанный договор, сочетающий в себе элементы различных договоров (лицензионного договора, договора простого товарищества, инвестиционного договора и др.). В германском законодательстве передача прав на объекты интеллектуальной собственности может осуществляться разными способами, в том числе путем заключения договора купли-продажи (ст. 433 ГГУ), арендного договора (ст. 581 ГГУ) и договора поручения (ст. 675 ГГУ) [11].

Исходя из смешанной природы франчайзингового соглашения, по законодательству Германии, на практике в хозяйственном обороте для обеих сторон в течение всего срока действия договора постоянно возникают дополнительные основания для активного взаимодействия сторон: при выплате франчайзинговых сборов; по вопросу дальнейшего расширения деятельности франшизополучателя в направлении субфранчайзинга и т.п. При этом франчайзинговый договор является рамочным соглашением, определяющим принципиальную договоренность сторон о формах, направлениях и условиях сотрудничества и содержит правила заключения и исполнения «дополнительных» сделок, которые направлены на достижение главной цели договора франчайзинга.

Согласно положениям ГГУ, равно как и для договора коммерческой концессии, в соответствии с ГК РФ, для договора франчайзинга предусмотрена письменная форма, однако, по согласованию сторон, франшизодатель может хранить договор у себя в форме, пригодной для

передачи франшизополучателю по его первому требованию. Письменное оформление договора франчайзинга предусматривали, также, ранее действующие положения Закона против ограничения конкуренции (§ 34 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)), однако, в редакции данного Закона от 1 января 1999 г., эти положения отсутствуют.

При этом необходимо учитывать, что Германия, являясь членом Европейского Союза (ЕС), обязана соблюдать нормативные правовые документы, принятые на уровне ЕС. Так, в ЕС приняты специальные правила, регулирующие отношения в сфере франчайзинга. В наиболее общем виде франчайзинговые соглашения в ЕС урегулированы ст. 101 Договора о функционировании Европейского союза, запрещающей любые соглашения, направленные на ограничение конкуренции. Однако, в соответствии с Законом против ограничения конкуренции, франчайзинговые договоры могут рассматриваться как соглашения о вертикальной кооперации между франшизодателем-правообладателем и франшизополучателем. В этом качестве, в соответствии с Законом, эти отношения должны подвергаться контролю со стороны Федерального картельного ведомства Германии. Следует также отметить, что в связи с самобытностью ГГУ, франчайзинговые отношения в Германии регулируются общими правилами ЕС лишь опосредованно.

Вместе с тем Германия является активным членом общеевропейского и мирового правового сообщества, в рамках которого в связи с расширяющейся глобализацией в настоящее время наблюдаются следующие тенденции в регулировании франчайзинга: большинство документов, регулирующих сегодня франчайзинговые отношения на международном уровне делятся на две группы – общие документы, стремящиеся урегулировать франчайзинг в целом, и специальные, регулирующие отдельные частные вопросы осуществления франшизных соглашений на общемировом и, как следствие, на европейском уровне. Оба вида документов имеют общую черту – данные документы действуют в пределах системы «наднациональных» норм *lex mercatoria*.

На международном уровне универсальных соглашений, регламентирующих правоотношения по договору франчайзинга, и обладающих обязательной силой, не существует.

Международное регулирование франчайзинговых отношений представлено рекомендациями Всемирной организации интеллектуальной собственности, этическим и моральным кодексами, разработанными Международной ассоциацией франчайзинга². Очевидно, что

² Так, ВОИС подготовила Руководство по франчайзингу (The WIPO Guide on Franchising, 1994). В свою очередь, УНИДРУА разработаны Руководство к договорам

наиболее значимым документом здесь выступает Регламент Комиссии Европейского Союза № 4087/88 «О применении ст. 85(3) Договора о ЕЭС к отдельным видам франшизных соглашений» [4]. В нем содержится принципиальное определение франчайзинга, понимаемого как совместные права промышленной и интеллектуальной собственности на торговые марки и товарные знаки, наименования фирм, на авторские права, конструкторские разработки, «ноу-хау» или патенты, которые должны использоваться для реализации продукции или оказания услуг конечным потребителям [15].

Таким образом, унифицированное международно-правовое регулирование отношений по международному франчайзингу сегодня отсутствует. Так, приведенное выше определение, является, практически, единственным [13]. В большинстве европейских национальных правовых систем законодательство, регулирующее непосредственно отношения сторон в рамках договора франчайзинга также не предусмотрено (напр., Бельгия). В законодательстве некоторых стран (Испания) нормы, регулирующие франчайзинг, присутствуют, но форма франшизного соглашения не установлены, либо для него не установлено единых унифицированных требований.

В свою очередь, вопрос передачи технологий регламентирован разработанным в 1975–1985 гг. ООН «Международным кодексом поведения в области передачи технологий» [14]. Текст проекта этого Кодекса определял средства государственного регулирования международной передачи технологий, среди которых были следующие: условия перевода платежей, налоговый режим, политика в области цен, условия внутреннего кредитования и финансирования и т.п. [14, Глава IV] Также он указывал положения, которые, с одной стороны, могут, а, с другой стороны, не должны включаться в договоры по передаче технологий и определял процедуру переговоров о заключении договоров.

Значительное место в регулировании франчайзинга принадлежит также франчайзинговым ассоциациям, которые созданы в ряде государств для защиты интересов своих членов, обеспечения условий, способствующих развитию франчайзинга. Указанные ассоциации разрабатывают для своих членов так называемые кодексы поведения (или этические кодексы). Так, Кодекс Этики Франчайзинга, принятый Евро-

международного мастер-франчайзинга (Guide to International Master Franchise Arrangements, 1998) и Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга (The Model Franchise Disclosure Law, 2002). Международная торговая палата (МТП) разработала Типовой контракт международного франчайзинга (The ICC Model International Franchising Contract, 2000, публикация МТП № 557) и т.д.

пейской Федерацией Франчайзинга, под франчайзингом понимает систему продажи товаров, услуг или технологий, которая основана на продолжительном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми сторонами – франчайзером и франчайзи [16].

Все вышеуказанные документы носят рекомендательный характер.

Для международного частного права важное значение имеет коллизионно-правовой аспект регулирования. В силу отсутствия унифицированных материальных или коллизионных норм, относящихся непосредственно к франчайзингу, необходимо обращаться к национальным коллизионным нормам и материально-правовым предписаниям. Основным коллизионным принципом для договора франчайзинга, как и для других международных контрактов, будет закон, избранный сторонами. Как в России, так и в Германии, право считается выбранным, если это определено вытекает из условий договора, либо совокупности обстоятельств дела.

В этой связи на сегодняшний день более эффективным представляется национальное регулирование франчайзинга. Однако использование общих положений национального законодательства ведет к возникновению проблем в практике правоприменения и сдерживают развитие международного франчайзинга.

В частности поводом для возникновения конфликтов при исполнении договора франчайзинга, как показала практика русско-германского сотрудничества, является регулярно-недостаточная рентабельность предприятия или демпинг цен на продукцию или услуги, осуществляемый франшизополучателем с целью ускоренного продвижения на рынке. В этих условиях встаёт вопрос о том, каковы возможности франшизодателя вмешиваться в деятельность франшизополучателя, преследуя интерес унифицированного подхода к поведению на рынке, типичном для системы «Корпоративной идентичности» как следствия единой системы ценностей. В сущности это вопрос пределов автономии воли франшизополучателя, определения границ самостоятельности его сбытовой (ценовой) политики и перечисления оснований досрочного расторжения договора франшизы.

Нередки на практике и злоупотребления франшизодателя при составлении и заключении договоров. Эти злоупотребления являются типичными. Анализ текстов договоров франчайзинга, заключенных между российскими и немецкими фирмами показывает, что франшизодатели (в основном, немецкие юридические лица) используют более или менее схожие регулирующие механизмы. Наиболее распрост-

раненным из них является попытка полного переноса ответственности за риск рентабельности на франшизополучателя.

Кроме того типовые договоры нередко настолько детально регламентируют рыночное поведение и деятельность франшизополучателя, что ставят под сомнение его статус как самостоятельного предпринимателя. Встречаются даже попытки завуалированного низведения самостоятельного предприятия франшизополучателя до статуса экстерриториального иностранного подразделения франшизодателя. Иногда в немецкой судебной практике встречается подход, согласно которому право вмешательства правообладателя в правовую и экономическую свободу пользователя настолько велико, что правообладатель признается работодателем или, по меньшей мере, лицом, схожим с работодателем. Данный подход с точки зрения российского права является невозможным, в отличие от немецкого права, поскольку в ГГУ отсутствуют нормы о договоре франчайзинга, что, по сути, не оставляет немецким судам иного выбора, кроме как применять к договорам франчайзинга нормы о других видах договоров. Кроме того, в Германии трудовое право является частью гражданского, что уже подразумевает более тесную связь данных видов права, чем, например, в российском праве.

Часто договором предусматриваются завышенные положения о конвенциональных штрафах и ответственности франшизополучателя перед франшизодателем за нанесение того или иного ущерба передаваемой им технологии или бренду.

Наконец, регулярно встречается отсутствие положения об автоматическом продлении франшизы или наличии у добросовестного франшизополучателя преимущественного права к продолжению или перепродаже франшизы по истечении оговоренного периода. При этом большинство договоров содержат положения о том, что по истечении срока франшизы франшизополучатель обязан, в большинстве случаев — безвозмездно, передать её другому предприятию по прямому указанию франшизодателя.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что рассмотренные предпосылки трансформации системы взглядов на экономико-правовую сущность понятия «франчайзинг» объективно ведут к нарастанию числа проблем, требующих нового подхода к его исследованию.

Выработка новых представлений о франчайзинге, включающих в само тело правовой теории в противовес рассмотрению их только как некоторого внешнего контура, немыслимо вне сотрудничества юристов и экономистов.

Правовое регулирование договора франчайзинга, как в России, так и в Германии, находится, в настоящее время в стадии интенсивного развития, а договор франчайзинга является, скорее, продуктом согласования воли сторон, нежели институтом, прямо урегулированным законодательством.

Система отношений между участниками международных франчайзинговых отношений требует адекватного нормативного оформления и нормативного закрепления в виде положений о должном поведении участников франчайзингового партнерства и справедливого распределения прав и обязанностей сторон. Целесообразным на данном этапе развития российского и германского законодательства является заключение участниками франчайзинговых договоров, обеспечивающих четкое понимание прав и обязанностей сторон по договору и вопросов урегулирования споров между сторонами; достижение больших преимуществ и прибыли (франшизодателя и франшизополучателя) и снижения рисков для сторон договора; строгой дифференциации франчайзинга от любого другого вида аналогичных договоров, существующих в разных странах; наличие положений об обязательном раскрытии информации перед подписанием договора франчайзинга, что в целом соответствует концепции развития международно-го франчайзинга на современном этапе развития экономики и права.

Используемые источники

На русском языке:

1. Интервью Райнера Линдера Российской газете // Российская газета – Спецвыпуск «Германия». – № 6115 (139).
2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р // СПС Консультант Плюс.
3. Портал внешнеэкономической информации. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/de/de_ru_relations/de_ru_trade/
4. Регламент Комиссии Европейского Союза № 4087/88 «О применении ст. 85(3) Договора о ЕЭС к отдельным видам франшизных соглашений» // СПС Консультант Плюс.
5. Солдатова Н.В., Шварова Е.В. Франчайзинг как форма ведения бизнеса: Научно-практические конференции ученых и студентов с дистанционным участием. Коллективные монографии. СибАк. URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/4837-2012-11-21-08-15-17>.
6. Франчайзинг в России: Обзор за 2000–2010 гг. – М.: РАФ, 2011. – С. 4.
7. Шахназаров В.А. Правовое регулирование отношений по трансграничной передаче прав на объекты промышленной собственности: Дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2010.

8. Ющенко Н.А. Правовое регулирование коммерческой концессии и франчайзинга в России и за рубежом: дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2009.
9. URL: <http://deloshop.ru/articles/ryinok-franchayzinga-v-2012-godu>
10. URL: http://marketing.rbc.ru/news_research/09/10/2012/562949984890742.shtml

На немецком языке:

11. Bürgerliches Gesetzbuch (Гражданский Кодекс). URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bgb/index.html>.
12. Kohler H. Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers: Bestehen, Bemessung, Abwälzung, NJW 1990.

На английском языке:

13. A practical guide for lawyers outside the Common Market. Kluwer. Deventer, 1993. – P. 493–550. (Практическое руководство для юристов за пределами Общего рынка. Вольтерс. Девентер, 1993. – С. 493–550.)
14. Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology. UNCTAD, 1985. (Проект Международного кодекса Conduct о передаче технологии). URL: <http://www.unctad.info/en/Science-and-Technology-for-Development-StDev/Science-Technology-on-the-UN-Agenda/UN-Programmes-and-Aencies/Compendium/Index/Themes/International-code/Transfer-of-Technology-code/>.
15. European Community Law after 1992. (Европейское право в сообществе после 1992 года).
16. LaFranchi J.W. International Franchising: Legal Structures and Issues // TEXAS n MEXICO BAR ASSOCIATION. EIGHTH ANNUAL CONFERENCE. September 27–29, 2001. El Paso, Texas. URL: http://www.strasburger.com/calendar/articles/intl/jwl_intl01.pdf.
17. Milenkovic T. The Main Directions in Comparative Franchising Regulation – Unidroit Initiative and its Influence // European Research Studies. – 2010. – Vol. XIII, Issue (1). – PP. 103–118.
18. Popa A.F., Ponorica A.G. Franchising contract – a modern juridical and economic instrument for business expansion // Juridical Tribune. – 2012. – Vol. 2, Issue 2. December. – PP. 31–44.

Дмитриева Е. В.

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

Методические основания инвестиционных стратегий и управления инвестиционным портфелем современных промышленных предприятий

Каждое промышленное предприятие, являющееся субъектом среднего и крупного бизнеса, формирует собственную инвестиционную стратегию, которая предполагает в свою очередь проработку и формирование одноименного портфеля. Эффективность формирования инвестиционного портфеля промышленного предприятия влияет на эффективность функционирования предприятия в целом и определяет основные аспекты его развития. Процесс формирования инвестиционного портфеля требует тщательного планирования и управления. В работе изложены методические основания разработки инвестиционных стратегий промышленных предприятий и основных методологических подходов к формированию и управлению инвестиционным портфелем, создаваемым в рамках указанной стратегии.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная стратегия, инвестиционный портфель, промышленное предприятие, методика управления, инвестиционный процесс.*

Dmitrieva E. V.

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

Methodical bases of investment strategies and portfolio management of modern industrial enterprises

Every industrial enterprise that is subject to medium and large businesses, creates its own investment strategy, which in turn presupposes the formation and elaboration of the same name portfolio. Efficiency of investment portfolio of industrial enterprise affects the performance of the enterprise as a whole and identifies key aspects of its development. The process of forming an investment portfolio requires careful planning and management. The paper presents the methodological foundation develop investment strategies of industrial enterprises and the basic methodological approaches to the formation and management of investment portfolio created in the framework of this strategy.

Keywords: *investment, investment strategy, investment portfolio, industrial enterprise, management methodology, investment process.*

Управление инвестиционным процессом и соответственно инвестиционным портфелем на микро-уровне (уровне отдельно взятого хозяйствующего субъекта) представляет собой нетривиальную задачу, решаемую в рамках стратегического управления. Любое предприятие разрабатывает несколько основных стратегий, согласованных с основной (генеральной или корпоративной) стратегией развития и среди таковых функциональных стратегий стратегии инвестирования занимают одно из главнейших мест.

При этом очевидно, что само по себе стратегическое инвестирование выступает в качестве активного инструмента воздействия на развитие предприятия. Оценка взаимосвязи инвестиционной стратегии со стратегией экономического развития позволит определять и оценивать проблемы развития предприятия, а также факторы, которые располагаются в разнообразных подсистемах деятельности предприятия: ресурсной, трудовой, технико-технологической, маркетинговой, финансовой и т.д. Это будет способствовать улучшению оперативного управления процессом стратегического инвестирования.

Эффективная реализация инвестиционной стратегии позволяет обеспечить высокие темпы экономического развития того или иного хозяйствующего субъекта. Следовательно, между эффективной инвестиционной деятельностью и темпами экономического развития промышленных предприятий, т.е. общей стратегией экономического развития, существует прямая зависимость.

В методическом плане инвестиционная стратегия промышленного предприятия представляет собой совокупность избранных и основанных преимущественно на обновлении и модернизации основных фондов и развитии социальной сферы, направлений, как правило, долгосрочного использования ресурсов промышленного предприятия. Данные ресурсы приобретаются предприятием как за собственные средства, так и за счет заемных, кредитных средств, государственных инвестиций, предоставленных предприятию за плату и во временное пользование либо безвозмездно как в рамках целевых программ развития промышленного сектора, так и в рамках целей развития отдельного хозяйствующего субъекта, функционирующего в промышленной отрасли.

С точки зрения процессного подхода инвестиционная стратегия промышленного предприятия представляет собой стратегию, включающую эффективное распределение инвестиционных ресурсов промышленного предприятия в виде производственных и финансовых ресурсов для развития деятельности в рамках промышленной отрасли, в которой функционирует предприятие на данный период време-

ни. При этом главной целью данной стратегии, как правило, выступают модернизация производства, техническое перевооружение, повышение конкурентоспособности предприятия и его продукции, повышение рентабельности промышленной продукции, а также повышение экологичности существующего производства.

Процесс реализации инвестиционной стратегии промышленного предприятия включает тактические действия и операции, которые конкретизируют и придают действительное выражение процессам, являющимся частью инструментария в достижении целей избранной инвестиционной стратегии. Тактическое управление в обобщенном смысле представляет собой управление инвестиционным портфелем промышленного предприятия.

Разработка основных принципов формирования инвестиционного портфеля, ориентированная на основные направления реализации инвестиционной стратегии, определяет перечень и структуру проектов и инвестиционных программ развития предприятия, кроме того, данным процессом определяются сроки и объемы инвестиционных проектов и программ.

Тактические аспекты инвестиционной деятельности промышленного предприятия включают мероприятия, воздействующие на производственную систему, технологию производства, уровень снабжения производства необходимыми материалами и трудовыми ресурсами. Тактические действия носят саморегулирующий характер, поскольку отклонение краткосрочных проектов и программ от единой стратегии предприятия корректируется дополнительными мероприятиями, способными в краткосрочном периоде устранить негативные моменты отдельных тактических действий.

Таким образом, стратегический и тактический аспект инвестиционной деятельности являются взаимосвязанными категориями, определяющими целесообразность, возможность и практическую обусловленность процесса инвестиционной деятельности промышленных предприятий, главной целью которого является максимизация экономической и социальной эффективности в рамках заданных параметров экологичности и технического обновления. Тактический аспект предполагает процесс формирования портфеля инвестиций, характеризуемый в рамках промышленных отраслей определенными особенностями и критериями.

На основании вышесказанного мы можем заключить, что инвестиционная стратегия взаимосвязана со всеми другими стратегиями основных подсистем управления предприятием, представляющими эле-

менты ее внутренней деятельности. Конечная эффективность инвестиционной стратегии обусловлена не только ее собственным содержанием, но и тем, насколько комплексно и органично она взаимосвязана со всеми другими специализированными стратегиями промышленных предприятий. При этом не в последней степени конечная эффективность инвестиционной стратегии определяется избираемыми методами формирования самого инвестиционного портфеля¹.

Инвестиционный портфель формируется практически всеми предприятиями реального сектора экономики, а также организациями, включенными в финансовый сектор экономики, которые осуществляют свою деятельность в сегменте крупного и крупнейшего бизнеса. Как отмечают С. Бенеловенский и М. Кузнецов, любое «... предприятие стремится включить в портфель только те активы, которые соответствуют его стратегическим приоритетам, генерируют необходимый денежный поток с допустимым для организации уровнем риска в условиях ограниченного финансирования ...»².

Учитывая, что в современных российских условиях наиболее предпочтительна парадигма эволюционных преобразований, когда экономическое развитие промышленного предприятия осуществляется через систему взаимосвязанных структурных, институциональных, ресурсных, кадровых, технологических и других изменений в вопросах формирования и изменения структуры объектов имущественного комплекса предприятия, можно выделить следующие основные методы формирования оптимальных инвестиционных портфелей промышленного предприятия:

- обязательное проведение предварительного анализа подготовленности предприятия к внедрению методов управления инвестициями;
- составление специальной программы по реорганизации и назначению руководства этого раздела;
- формирование особых форм контроля, позволяющих корректировать ход реализации преобразований в области структуры и качества объектов инвестирования.

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

² Бенеловенский С.Б., Кузнецов М.С. Инвестиционный портфель как объект моделирования // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 238.

Как известно из общей теории инвестирования, существует два ключевых подхода к формированию инвестиционных портфелей, в том числе и промышленных предприятий: активное инвестирование и пассивное инвестирование. Активный инвестор полагает, что владение любым портфелем — временное дело. Когда разница в ожидаемых доходах, полученных в результате удачного либо неправильного решения, а также из-за изменения конъюнктуры на финансовом рынке или в реальном секторе исчезает, то составные элементы или весь портфель заменяют другими.

Пассивное управление базируется на предположении, что рынок достаточно эффективен для достижения успеха в выборе ценных бумаг, реальных объектов инвестирования или в учете фактора времени. Сущность пассивного управления инвестиционным портфелем промышленных предприятий заключается в создании достаточно диверсифицированного портфеля с заранее определенным уровнем риска и доходности. Пассивный портфель характеризуют незначительным оборотом финансовых или инвестиционных активов и низким уровнем несистематического риска. Западные институциональные инвесторы используют пассивную форму оперативного управления портфелем редко, поскольку она не приносит высокого дохода.

Для промышленных предприятий характерно сочетание активно-пассивного управления инвестиционным портфелем с учетом целей создания самого предприятия и задач его инвестиционной деятельности (инвестиционной политики). В то же время практические подходы к формированию инвестиционного портфеля базируются на общепринятых методах оценки:

- фундаментальный и технический анализ для финансовых инвестиций (инвестиций в финансовые активы);
- технико-экономический анализ для реальных инвестиций (инвестиций в реальные объекты и проекты).

Оптимизация портфеля инвестиций промышленного предприятия опосредована решением таких основных задач, как: формирование инвестиционных проектов; отбор наиболее эффективных из них. При этом если первая процедура носит творческий, несистемный характер, перечень критериев отбора проектов может быть определен и зафиксирован в рамках решения обозначенных проблем и в установленный период времени.

Следует учитывать, что интегрированный (активно-пассивный) подход к формированию инвестиционных портфелей предполагает наличие сбалансированности последнего. Такой тезис следует из того, что

сбалансированный портфель означает полное достижение целей инвестиционного портфеля за счет оптимизации его структуры. Несбалансированный инвестиционный портфель не способен обеспечить достижение стратегических инвестиционных целей предприятия ³.

Сбалансированность инвестиционного портфеля характеризуется диверсификацией инвестиционных проектов по уровню доходности и рискованности. Таким образом, основными критериями формирования инвестиционного портфеля промышленного предприятия, по мнению современных исследователей, являются показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Критерии и показатели формирования инвестиционного портфеля промышленного предприятия ⁴

Показатель или критерий	Сущность показателя или критерия
Величина чистого дисконтированного дохода	Представляет собой разницу между дисконтированными доходами и дисконтированными расходами по инвестиционному проекту. Значение показателя чистого дисконтированного дохода должно быть положительным
Величина прибыли до налогообложения	Представляет собой показатель чистого дохода, получаемого в результате учета всех расходов прямо или косвенно связанным с инвестиционным проектом. Значение показателя прибыли до налогообложения должно быть положительным
Собственные и заемные источники в общем объеме финансирования проекта	Алгебраическое соотношение собственных и заемных источников финансирования отдельно взятого инвестиционного проекта. Данный показатель должен характеризоваться превалированием собственных источников финансирования
Показатель или критерий	Сущность показателя или критерия
Техническое и инфраструктурное обеспечение предприятия	Качественное состояние и достаточность материально-технической базы предприятия, которая будет использоваться для реализации инвестиционного проекта.
Техническое и инфраструктурное обеспечение предприятия	Качественное состояние и достаточность материально-технической базы предприятия, которая будет использоваться для реализации инвестиционного проекта.
Экологическая безопасность проекта	Уровень потенциального влияния реализуемого инвестиционного проекта на окружающую природу с учетом отложенных эффектов влияния, которые могут проявиться после реализации проекта

³ См., например: Сухарев О.С., Шманев, С.В., Курьянов А.М. Синергетика инвестиций. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.

⁴ Составлено автором на основании изучения теоретико-методологических и эмпирических источников формирования инвестиционного портфеля.

Показатель или критерий	Сущность показателя или критерия
Риски инвестиционного проекта	Совокупность систематических и несистематических рисков, свойственных избранному виду и типу инвестиционной активности, вероятность возникновения рисков не должна превышать 25%, в ином случае необходимо предусмотреть мероприятия по минимизации и нейтрализации риска
Стоимость собственного капитала	Темпы прироста стоимости собственного капитала и стоимости предприятия должны характеризоваться интенсивностью
Стоимость предприятия	

Перечисленные критерии формирования инвестиционного портфеля промышленного предприятия требуют дополнительных исследований и систематизации. Критерии формирования инвестиционного портфеля должны отражать совокупность целей всех сторон, участвующих в инвестиционной деятельности промышленного предприятия, в том числе: собственника предприятия; инвестора; персонала; государства; заказчика.

Собственник предприятия стремится повысить доходность активов предприятия, его рентабельность, увеличить ликвидность проектов, темп роста дохода от реализации портфеля, темп роста основного капитала фирмы, продолжительность функционирования предприятия, увеличение стоимости предприятия, его конкурентоспособности. Инвестор, вкладывая средства в инвестиционный проект, рассчитывает на возврат средств, а также на получение ожидаемого уровня доходов.

Персонал получает от инвестиционной деятельности развитие предприятия, увеличение его доходности и, тем самым, стабильность рабочих мест, рост уровня заработной платы и расширение социальных программ.

Государство заинтересовано в увеличении налогооблагаемых баз в результате инвестиционной деятельности промышленных предприятий и, тем самым, увеличении притока денежных средств в бюджеты различных уровней. Кроме того, государство заинтересовано в развитии внутренней экономики и отечественных промышленных отраслей как основных источников бюджетов и государственных внебюджетных фондов.

Заказчик заинтересован в улучшении качества продукции поставщика — предприятия промышленной отрасли, а также в снижении цены на продукцию поставщика, что связано с необходимостью перевооружения, модернизации производства, а также обучением и переобучением персонала промышленного предприятия.

В соответствии с основными целями участников инвестиционной деятельности промышленного предприятия происходит формирование инвестиционного портфеля:

- согласно рассмотренным классификациям целей участников, основными целями собственника предприятия являются экономическая эффективность и техническое перевооружение предприятия, позволяющее повысить производительность и качество продукции предприятия и, тем самым, сделать ее более конкурентоспособной, а предприятие сможет за счет этого успешно конкурировать на рынке длительный период времени⁵;
- инвестор стремится получить экономический эффект при минимальных рисках потери инвестированных средств;
- персонал ориентирован на социальный эффект;
- заказчик заинтересован в техническом перевооружении и модернизации производства, которые позволят повысить качество продукции и снизить цену реализации;
- экономическая эффективность участников предполагает увеличение налогооблагаемой базы со всеми налоговыми последствиями. Развитие социальной сферы позволит решить массу макроэкономических задач и задач особой государственной важности;
- техническое перевооружение является основой развития отрасли и зависимых от промышленности отраслей и, соответственно, экономики в целом. Экологическая безопасность является важнейшим условием развития производственного процесса, поскольку в масштабном аспекте отражается на природных и климатических условиях существования человечества.

Итак, вышесказанное позволяет нам резюмировать, что инвестиционный портфель современного предприятия, представляет собой в основном некоторую неструктурированную совокупность реальных инвестиций с преобладанием вложений в производственный процесс и в некоторые способы продвижения продукции в рыночном пространстве, например, рекламу. При этом ярко видно очевидную недооценку инвестиций в человеческий капитал, хотя на сегодняшний момент главным фактором, воздействующим на имидж предприятия, является качество и уровень обслуживания потребителя.

⁵ См., например: Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. – 2009. – № 8. – С. 76–79.

Кроме того не все промышленные предприятия включают в свой инвестиционный портфель такую потенциально доходную составляющую как вложения в ценные бумаги. Таким образом, существует объективная необходимость формирования сбалансированного и целостного инвестиционного портфеля, позволяющая предприятию осуществлять инвестиционную деятельность, направленную не только на простое воспроизводство, но и на постоянное развитие и обеспечение успешности его функционирования и продвижения в рыночном пространстве.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI. – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 7–19.
2. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста. Учебное пособие – М.: Высшая школа, 2008.
3. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО – плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып. 12. – М.: АП «Наука и образование», 2008.
4. Беневоленский С.Б., Кузнецов М.С. Инвестиционный портфель как объект моделирования // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 238.
5. Гордеев В.Н. Разработка методики формирования инвестиционного портфеля в вертикально-интегрированной структуре промышленных предприятий: Автореферат дисс ... канд. экон. наук. – Иркутск, 2006.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. – 2009. – № 8. – С. 76–79.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(1). – С. 90–99. – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАНХ и ГС при Президенте РФ.
8. Игонина Л. Инвестиции. – М.: Юрист, 2002.
9. Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. – М.: Издательский центр «Академия», 2009.

10. Сухарев О.С., Шманев, С.В., Курьянов А.М. Синергетика инвестиций. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.
11. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. – 2014. – Vol. 11, No. 2. – P. 189–194.
12. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological approaches to classification of innovation potential in the context of steady development of entrepreneurial structures // World Applied Sciences Journal.– 2013.– Vol. 27(Education, Law, Economics, Language and Communication). – № 13. – P. 563–566.

Жданов А. А.

аспирант,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: Zhdanov.a.a@gmail.com

Теория и практика проведения сбытовой конкуренции на промышленном предприятии химического комплекса

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты проведения сбытовой конкуренции на промышленном предприятии химического комплекса. Автор придерживается процессного подхода к понятию конкуренции и понимает под ней целенаправленную деятельность по увеличению прибыли предприятия. В случае сбытовой конкуренции цель по увеличению прибыли достигается посредством управления фактором сбыта.

Основываясь на практическом опыте, автор выделяет особенности сбытовой конкуренции в химической промышленности и предлагает разработанные на их основе практические рекомендации. Предлагаемые рекомендации касаются различных аспектов управления сбытовой конкуренцией: выделение конкурентных групп в ассортименте химического предприятия; наличие приоритетов в развитии каналов сбыта; определение сбытовых альтернатив; проведение конкурентного анализа продукции с конкурирующими товарами и товарами-заменителями; организация деятельности по созданию и развитию производственных цепочек; оценка экономического эффекта.

В качестве примера автор рассматривает опыт разработки проекта по созданию и развитию производственных цепочек, способствующих увеличению сбыта фторполимеров отечественным химическим холдингом «ГалоПолимер».

Ключевые слова: конкуренция, сбытовая конкуренция, управление конкуренцией, управление сбытовой конкуренцией, управление промышленным предприятием, управление предприятием в химической промышленности.

Zhdanov A. A.

postgraduate student of Russian Plekhanov University of Economics

The theory and practice of carrying out the marketing competition at the industrial enterprise of a chemical complex

By author competition represents process is defined as profit increase targeted activity. In the case of distribution competition profit increased by distribution management.

Suggested recommendations touch different subjects of distribution competition management:

defining of competitive groups in company product range; supply channels development priorities; defining of supply alternatives; conducting of analysis related to competitiveness of company products compared to competitive products and substitutes; organizing of work dedicated to creature and development of production chains; business result estimation. Based on practical experience, author finds out features of distribution competition in chemical industry and develops practical recommendations. It is considered a case of project dedicated to creature and development of production chains in order to increase sales of fluoropolymers by chemical company HaloPolymer.

Keywords: *competition, distribution competition, management of competition, management of distribution competition, industrial company management, management in chemical industry.*

Сбытовая конкуренция представляет собой пока еще слабо изученную концепцию. В существующей литературе определение термина дано в работах Строкова В.А. Сбытовая конкуренция определена как соперничество между производителями за увеличение прибыли посредством расширения доступности продукта для потребителя через использование каналов сбыта для повышения спроса ¹. Не делая попытку предложить другое определение, сформулируем содержание данной концепции следующим образом: сущность сбытовой конкуренции сводится к увеличению прибыли предприятия посредством управления фактором сбыта. В основу концепции положена гипотеза о том, что доступность товара для потенциальных покупателей повышает спрос на этот товар.

Интерес автора настоящей работы к сбытовой конкуренции обусловлен понятным и структурированным подходом к осуществлению конкурентной борьбы, предложенным Строковым В.А. Так, наряду с качественной, ценовой и коммуникационной, сбытовая конкуренция представляет собой один из возможных видов конкуренции (рис. 1). Саму концепцию конкуренции Строков В.А. трактует как увеличение прибыли предприятия путем создания более эффективного, чем у конкурентов, предложения товаров и услуг по качеству, цене, сбыту и информационному воздействию ². Тип конкуренции определяется направлением предпринимаемых действий.

Таким образом, под сбытовой конкуренцией нами понимается целенаправленный процесс по увеличению прибыли. В настоящей работе рассмотрены особенности проведения сбытовой конкуренции в химической отрасли и на их основе предложены практические рекомендации.

¹ Строков В.А. Управление конкуренцией на фирме. - М.: «ХОРС», 2007

² Там же.



Рис. 1. Виды конкуренции

При проведении сбытовой конкуренции на предприятии химического комплекса необходимо учесть следующие характерные аспекты:

1. Широкий ассортимент химических предприятий.
2. Спорная эффективность прямых каналов сбыта.
3. Широкий спектр назначения производимой продукции.
4. Неидентичность аналогов.
5. Конкурентное давление со стороны товаров-заменителей.
6. Правовое регулирование отрасли.

На основе данных особенностей нами разработаны практические рекомендации по проведению сбытовой конкуренции на химическом предприятии, учитывающие отраслевые особенности хозяйственной деятельности:

1. Предлагается матрица сбытовых альтернатив.
2. Предлагается трехфакторная модель выделения конкурентных продуктовых групп на химических предприятиях.
3. Увеличение каналов сбыта рекомендуется в качестве приоритетного.
4. Предлагается двухфакторная модель анализа продукта компании и конкурентных аналогов.
5. Предлагается создание отдела развития бизнеса.
6. Предлагается формула по расчету величины дополнительного объема сбыта и дополнительной выручки.

Раскроем содержание каждого из вышеперечисленных пунктов.

1. Предлагается матрица сбытовых альтернатив.

В химической промышленности выделяют три формы продукции: химическое вещество, смесь химических веществ (смесевое химическое вещество); изделие³. Учитывая основные назначения химической продукции – потребление, переработка, получение смесей/доработка, – нами разработана матрица, позволяющая определить возможные альтернативы сбыта химической продукции.

³ Проект Технического регламента Таможенного союза «О безопасности химической продукции».

Таблица 1

Матрица сбытовых альтернатив в химической отрасли

	Потребители	Переработчики	Доработчики
Химическое вещество	V	V	V
Смесевое вещество	V	V	---
Изделие	V	---	---

Потребители поглощают входящий материальный поток в целях поддержания своей деятельности. Переработчики переводят химический продукт в форму изделия, в процессе переработки формируются назначение, потребительские свойства, товарная форма продукта. Доработчики осуществляют незначительные, по сравнению с переработкой, изменения, модифицирующие свойства исходных химических веществ, кастомизируя их под нужды отраслей потребления.

2. Предлагается трехфакторная модель выделения конкурентных продуктовых групп на химических предприятиях.

Продукция химического комплекса отличается широким ассортиментом. Для проведения сбытовой конкуренции на химическом предприятии предлагается предварительное формирование конкурентных групп. Под конкурентной товарной группой понимается совокупность разных продуктов компании, выступающая в качестве базового предмета сбытовой конкуренции. Для формирования конкурентных товарных групп предлагается использовать трехфакторную модель, учитывающую разные характеристики товара. Сходимость различных продуктов в трех выделенных областях свидетельствует о том, что данные продукты могут быть отнесены к одной конкурентной группе:

- особенности продукта — отражают природу и сущность продукта (товарная форма, упаковка, потребительские свойства, технологическая сложность, технические характеристики и т.д.);
- особенности спроса — отражают значение продукта для экономики (назначение продукции, место и роль в производственной цепочке, наличие субститутов, количество покупателей и т.д.);
- особенности предложения — отражают состояние конкурентной среды на продуктовом рынке (дифференциация продукции на рынке, параметры конкуренции в отрасли, доступность товара, количество продавцов, позиционирование конкурентов и т.д.).

3. Увеличение каналов сбыта рекомендуется в качестве приоритетного.

Ввиду того, что в некоторых исследованиях доказывается исследователями подвергается сомнению эффективность прямых каналов сбыта в химической отрасли⁴, нами не рекомендуется проводить сбытовую конкуренцию по направлению сокращения посредников. Увеличение каналов сбыта выступает более приоритетным направлением.

4. Предлагается двухфакторная модель анализа продукта компании и конкурентных аналогов.

Химические продукты ввиду своей сложности не являются полностью идентичными аналогами, даже в случае относительно схожей технологии производства и сходимости других параметров, как например, химическая формула вещества. Для сравнительного анализа химического продукта с аналогами предлагается двухфакторная модель, рассматривающая два главных сравнительных фактора: различия в технологичности и различия в потребительских свойствах. При проведении сбытовой конкуренции в химической отрасли необходимо учитывать тот факт, что неидентичность аналогов ограничивает возможности предприятия по увеличению объемов сбыта.

5. Предлагается создание отдела развития бизнеса.

Основными целями отдела являются увеличение доли компании на рынке и увеличение самих объемов рынка. Среди основных задач выделены:

- замещение импортируемых аналогов собственной продукцией;
- замещение импортируемой продукции на продукцию^x, изготовленную из продукции⁰;
- замещение субститутов в отраслях потребления, допускающих использование товаров-заменителей;
- внедрение новых применений продукции⁰ в отрасли народного хозяйства.

Под продукцией^x нами понимаются товары следующих по отношению к промышленному предприятию производственных переделов, изготовленные с использованием продукции промышленного предприятия – продукции⁰.

⁴ Заболотский С.А. Основные направления повышения экономической эффективности химической промышленности: Диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05; 2008 [Место защиты: Российская академия наук сибирское отделение Институт экономики и организации промышленного производства].

Отдел развития бизнеса, таким образом, призван создавать новые производственные цепочки, использующие продукцию промышленного предприятия, а также стимулировать увеличение сбыта в уже существующие существующие. Одним из методов работы отдела является метод увеличения каналов сбыта путем обратной связи, предложенный нами в работе ⁵.

Достижение поставленных перед отделом целей и задач обеспечивается штатным составом, включающим специалистов разных профилей (рис. 2).



Рис. 2. Штатный состав отдела развития бизнеса

Для эффективной работы отдела рекомендуется уделить особое внимание организации взаимодействий между отделами развития бизнеса, продаж, маркетинга и внешними контрагентами.

6. Предлагается формула по расчету величины дополнительного объема сбыта и дополнительной выручки.

Инициативы конкурентной деятельности должны быть просчитаны перед реализацией. Для оценки потенциальной величины дополнительного объема сбыта, получаемой за счет использования метода обратной связи, предлагается формула (1):

$$П = ОП_{\text{фок.}} \times УП_{\text{доп}} \times K_{\text{расх}i} \times K_{\text{бр}i} \times K_{\text{расх}j} \times K_{\text{бр}j}, \quad (1)$$

где: П – потенциал сбыта продукции⁰,

ОП_{фок.} – целевой объем производства продукцииⁿ фокусной компании,

УП_{доп} – дополнительное удельное потребление на единицу продукцииⁿ,

⁵ Жданов А.А. Метод увеличения каналов сбыта путем обратной связи / Жданов А.А., Строков В.А. // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2013. – № 3 (57).

$K_{\text{расх } i}$ – расходный коэффициент «продукции x » при производстве продукцииⁿ,

$K_{\text{бр } i}$ – коэффициент брака при производстве продукцииⁿ,

$K_{\text{расх } j}$ – средний расходный коэффициент продукции⁰ при производстве продукции^x,

$K_{\text{бр } j}$ – средний коэффициент брака при производстве продукции^x.

Для оценки потенциальной величины дополнительной выручки предлагается формула (2):

$$ДВ = П \times СЦР, \quad (2)$$

Где П – потенциал сбыта продукции⁰,

ДВ – дополнительная выручка компании,

СЦР – средняя цена реализации продукции⁰.

Разработанные практические рекомендации позволили автору настоящего исследования разработать проект по увеличению сбыта фторполимеров химическим холдингом «ГалоПолимер» путем воздействия на фокусные компании автомобильной промышленности. Особенности такого воздействия были рассмотрены нами ранее в работе ⁶. Акцент на автомобилестроении обусловлен тем, что в мировой практике на данную отрасль приходится около 30% потребления фторполимеров. Однако проведенный анализ показал, что в отечественной отрасли существуют значительные резервы роста потребления. Реализация этих резервов за счет создания новых производственных цепочек способствует увеличению объемов сбыта холдинга.

Анализ конструкции автомобиля Lada показал, что резерв увеличения удельного потребления фторполимеров в России составляет 50 г на один автомобиль. Потенциальная величина дополнительного объема сбыта политетрафторэтилена (один из продуктов фторполимерного ассортимента) при создании соответствующих производственных цепочек составляет 26,8 т ежегодно. Потенциальная величина дополнительного объема выручки составляет 12 573 тыс. руб ежегодно. Для реализации выявленного потенциала целесообразно использовать метод увеличения каналов сбыта путем обратной связи.

В настоящей работе, таким образом, подробно рассмотрены практические рекомендации по проведению сбытовой конкуренции предприятием химической промышленности. Использование предложен-

⁶ Жданов А.А. Особенности воздействия на предприятия автомобильной промышленности при реализации метода увеличения каналов сбыта путем обратной связи (на примере ОАО «ГалоПолимер») // Транспортное дело России. – 2013. – № 3 (106).

ных рекомендаций позволяет менеджменту химического предприятия обеспечить проведение сбытовой конкуренции с учетом особенностей отраслевой специфики и повысить эффективность деятельности по разработке и реализации проектов, направленных на создание новых производственных цепочек и развития уже существующих.

Используемые источники

1. Жданов А.А. Метод увеличения каналов сбыта путем обратной связи / Жданов А.А., Строков В.А. // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2013. – № 3 (57).
2. Жданов А.А. Особенности воздействия на предприятия автомобильной промышленности при реализации метода увеличения каналов сбыта путем обратной связи (на примере ОАО «ГалоПолимер») // Транспортное дело России. – 2013. – № 3 (106).
3. Заболотский С.А. Основные направления повышения экономической эффективности химической промышленности : диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05; 2008 [Место защиты: Российская академия наук сибирское отделение Институт экономики и организации промышленного производства].
4. Проект Технического регламента Таможенного союза «О безопасности химической продукции».
5. Строков В.А. Управление конкуренцией на фирме. – М.: «ХОРС», 2007.

Ильюк В. В.

*кандидат экономических наук,
директор по внутреннему контролю, аудиту и рискам,
ОАО «НИИ молекулярной электроники и завод Микрон»
e-mail: vilyuk@mikron.ru*

Проблемы методологии управления инновационными разработками Микроэлектронной промышленности в неравновесных условиях экономики

В статье рассматриваются проблемы и порядок формирования методологии управления группами наукоёмких предприятий, инновационными кластерами, при их модернизации, перевооружении. Уточняются методы управления и распределения инновационных продуктов и выпуском серийной продукции. Рассматриваются риски, элементы и механизмы, и порядок использования основных и оборотных фондов с целью поддержания и развития конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: *неравновесные условия, сбалансированность, наукоёмкие предприятия, управление рисками, контроллинг, методология управления.*

Ilyuk V. V.

*PhD (Economics), director of internal control,
audit and risks of JSC Scientific Research Institute
of Molecular Electronics and Micron Plant*

Problems of methodology of management of innovative development of the Microelectronic industry in no equilibrium conditions of economy

In article problems and an order of formation of methodology of management are considered by groups of the knowledge-intensive enterprises, innovative clusters, at their modernization, rearmament. Methods of management and distributions of innovative products and release of a batch production are specified. Risks, elements and mechanisms, and order of use of the fixed and revolving funds for the purpose of maintenance and development of competitiveness of the organization are considered.

Keywords: *nonequilibrium conditions, balance, knowledge-intensive enterprises, risk management, controlling, management methodology.*

Микроэлектронная промышленность – стратегически важная часть экономики Российской Федерации, обеспечивающая как экономическую, так и технологическую независимость, особую роль наличие собственной электроники играет в обороноспособности и в системах управления государством. Инновационность, функциональность и рабочие характеристики радиоэлектронной аппаратуры определяются электронными микрочипами и их внутренними технологическими способностями.

По данным глобальной ассоциации SEMI 90% мировых инноваций основано на микроэлектронике¹. Вопрос обладания собственным производством микроэлектроники важен для стран-лидеров в той же степени, что и собственные космические силы и атомная энергетика.

Микроэлектроника – одна из самых капиталоемких и наукоемких отраслей мировой экономики, и она повсеместно является объектом интенсивной господдержки. По мнению ряда некоторых непубличных источников, например, в мае 2013 г. члены Европейского Союза приняли решение об инвестициях в объеме 100 млрд. евро в период 2013–2022 гг. в развитие производства интегральных схем. Цель инвестиций – рост объемов производства микрочипов в два раза и достижение 20% доли производства на мировом рынке. В производстве отечественных электро – и радиоизделий усиливается зависимость от импортных материалов.

В части создания и возрождения производства микрочипов и микроэлектронной элементной базы, в Российской Федерации было утверждено Постановление Правительства РФ № 809 от 26 ноября 2007 года «О Федеральной целевой программе «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы» (ФЦП)². Основная цель программы – развитие научно-технического и производственного базиса для разработки и производства конкурентоспособной наукоемкой электронной и радиоэлектронной продукции для решения приоритетных задач социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации.

Один из принципов, заложенных в новой госпрограмме – постепенный переход от прямой господдержки отдельных предприятий к

¹ Интернет-ресурс сайта ОАО «НИИМЭ и Микрон» <http://www.mikron.ru/press/publicity/5559/>, 2013.

² Постановление Правительства РФ №809 от 26 ноября 2007 года «О Федеральной целевой программе «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008 – 2015 годы» // М: Инт-ресурс: Оф. сайт компании КонсультантПлюс http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158088/, 2014.

созданию условий для развития отрасли. В этом состоит задача её первого этапа, 2013–2015 годов. На втором этапе, в 2016–2020 годы, государство намерено активно содействовать запуску новых проектов; начиная с 2021 года акценты сместятся в сторону поддержки роста производства.

Госфинансирование отрасли электроники до 2025 года планируется снизить почти вдвое – с 19 (2013 год) до 11 млрд. рублей (2025 год), однако общий размер инвестиций за этот период должен вырасти, как полагают в Минпромторге, за счет средств частных компаний – с 36 (2014 год) до 45,5 млрд. рублей (2025 год). Реализация всех трёх этапов программы подразумевает тесную координацию с национальными институтами развития – Сколково, Роснано, Внешэкономбанком. При этом из внебюджетных источников государство рассчитывает привлечь за весь период более 339 миллиардов рублей, а из федерального бюджета вложить 178 миллиардов рублей, которые в основном пойдут на институциональную поддержку и стимулирование инвестиционной активности со стороны частного бизнеса, как отмечается в презентации госпрограммы.

Основным механизмом её реализации станет создание кластеров в радиоэлектронной промышленности, ориентированных на развитие малых и средних предприятий. В таких кластерах будут поддерживаться специальные условия для развития микроэлектронных производств и формирования кооперации, там же будет организована инфраструктура общего пользования, научная и технологическая база, система подготовки кадров. Сейчас Минпромторг прорабатывает вопрос о создании более чем 20 таких кластеров.

Для развития холдинга до 2020 года в «Росэлектронике» выбрали сбалансированную по целевым рынкам стратегию – она предполагает реализацию продуктовых направлений разного уровня, укрепление операционных связей между предприятиями и отказ от наиболее рискованных направлений. Помимо достижения ряда плановых показателей это позволит устранить технологические разрывы смежных цепочек предприятий по холдингу и повысить устойчивость его к внешним факторам экономики.

Программа предполагает обеспечение систем, имеющих стратегическое значение, отечественной компонентной базой и выравнивание научного, производственного и технологического уровня производства микроэлектроники до мирового. В ходе реализации программы предполагается выделение финансирования на техническое перевооружение производств, а также создания новых изделий и чипов, в том

числе и для их дальнейшей коммерциализации на внутреннем и внешнем рынке.

В настоящее время риски не достижения успеха при коммерциализации продуктов микроэлектроники каждая организация преодолевает также самостоятельно. Тем не менее, существенным положительным моментом является тот факт, что ряд организаций, участвующих в программе, создают кластеры-союзы организаций по достижению той или иной цели, объединяя ресурсы и разделяя рыночные риски и риски при выполнении инновационных работ.

На сегодняшний день на российских предприятиях, идущих самостоятельным путем развития, отсутствует единая система управления по достижению целей всей программы. Методологией в том виде, которую мы имеем в настоящее время в Микроэлектронной промышленности, становится поиск и нахождение самостоятельных путей финансово-хозяйственной деятельности, в условиях усиливающейся непредсказуемости рынка, усложняющейся конкуренции, в том числе с лоббистами зарубежных производителей. При этом обеспеченность ресурсами у каждого предприятия различна, не говоря уже о видении руководителей и менеджеров-управленцев ситуации экономической ситуации, управления рисками. В связи с чем, принятие решения о той или иной хозяйственной операции является сугубо индивидуальными, и основываются на личном опыте менеджмента.

Современная экономическая ситуация в Микроэлектронной промышленности характеризуется ростом степени глобализации и информатизации бизнеса, ужесточением конкуренции на рынках товаров, капиталов и труда, что приводит к необходимости интеграции предприятий и субъектов бизнеса, концентрации капитала. С учетом вступления России в ВТО, необходимо готовиться работать в рамках международных институтов бизнеса, в том числе в системах международного учета и финансовой отчетности и международной системы качества. Чем выше требования и темпы роста и адаптации российских компаний к международным требованиям, тем выше требования к компаниям по управлению затратами и ресурсами при выходе на мировые рынки.

Только принципиально новые и инновационные методы деловой активности, управления, технологий, новые образцы продукции, позволят обеспечить предпосылки для выживания в условиях рынка. Это также позволит обеспечить высокие темпы экономического роста, рост капитализации предприятий и масштабов производства. Трудность реализации организационных преобразований в условиях высо-

котехнологичного и наукоёмкого рынка обусловлена также наличием большого числа предприятий участников инновационных процессов. Это, в свою очередь, означает, что взаимодействие инновационных процессов и организационного развития должно быть сбалансированным по времени и ресурсам, чтобы не допустить больших экономических колебаний или банкротства в период инновационного развития. То есть такое активное деловое развитие должно быть устойчивым, несмотря на всю неравновесность условий, в которых приходится проводить модернизацию, перевооружение производства и разработку новой инновационной продукции.

Проблемы и трудности организационного сопровождения процессов инновационного развития рождают потребность в обновлении теоретико-методологической базы инновационного развития и, частности, организационного сопровождения стратегий развития компаний. В общей системе научных знаний о развитии предприятий недостаточно отображены современные требования к организационному развитию компании и методических основ их реализации. Исследование практического опыта организационного развития российских компаний подтверждает недостаточность научно-методического обеспечения данного процесса.

Задача экономического механизма управления устойчивым развитием на основе инновационной активности заключается в определении темпов осуществления инновационных процессов, при которых достигается устойчивое развитие. *Устойчивое развитие* (англ. *Sustainable development*) — гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие — это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений.³ Наряду с этим неравновесие между спросом и предложением в период развития, технического и технологического перевооружения предприятия происходит не всегда с положительным эффектом. Отсутствие методологии управления при таких условиях может приводить к экономическому провалу в наличии оборотных средств, а в некоторых случаях и к полному провалу и банкротству.

Разработка экономического механизма устойчивого развития на основе инновационной активности базируется на обеспечении опти-

³ Интернет -ресурс сайта Словарь Лопатникова/ <http://slovar-lopatnikov.ru/slovar/u/ustojchivoe-razvitie/>, 2014.

мального баланса между ресурсными возможностями предприятия и ресурсными потребностями осуществления инновационной активности. Предприятие определяет долю существующих ресурсных возможностей (например, трудовых ресурсов), которую оно может выделить для освоения и выпуска новой продукции, при этом в рамках этой доли часть серийной продукции снимается с производства.

К примеру, в монографии профессора Анискина Ю.П. уточняется, что инновационные циклы (организационный, управленческий, продуктовый, кадровый) в период развития организации и освоения новых продуктов и технологий синергетически сращиваются и взаимодействуют. И длительности таких циклов неравномерны и не равны по длительности. В ходе этой цикличности происходят колебания использования ресурсов организации, несущих с собой серию рисков от недостаточности финансирования и сырьевой базы до отсутствия персонала, обладающего соответствующей квалификацией⁴.

В этой связи с существующими проблемами организационного развития компаний, особенно наукоемких, следует рассматривать выработку методологию управления группой компаний, кластерами или промышленностью целиком, при этом поручая или вменяя ответственность и полномочия по достижению целей программы развития в целом по всем организациям, участвующим в инновационном развитии по программе. Сегодня предприятие должно само определять и прогнозировать параметры своего окружения, ассортимент продукции и цены; находить поставщиков, рынки сбыта, строить свои долгосрочные цели и определять способы их достижения, при этом сталкиваясь с рисками, которые ранее были неопределенными. Ускорение темпов изменений во внешней и внутренней среде фирмы приводит к возникновению огромного количества сложных рисков, которые оказывают существенное влияние на организацию. Соответственно, эффективность производственной деятельности предприятий – участников программы инновационного развития во многом становится зависимой от факторов, являющихся причиной неопределенности в условиях неравновесной экономики (новые технологии, растущая глобальная конкуренция, изменение организационных структур в результате сокращений, реинжиниринга и слияний, растущие ожидания потребителей продукции и услуг и др.). Эти факторы стимулируют значи-

⁴ Анискин Ю.П., Жмаева И.В. и др. Корпоративное планирование развития компании. Монография / Под ред. Ю.П. Анискина. Серия «Деловая активность». – М.: Омега-Л, 2012. – С. 309.

тельные преобразования, а также создают рискованную атмосферу бизнеса. Это, в свою очередь, стимулирует необходимость создания научной методологии управления и использования более совершенных подходов к управлению компанией, позволяющих значительно повышать конкурентоспособность предприятия.

В частности, в статье профессора Панасюка В.Н. отмечается, что значительное влияние на положительные результаты инновационных преобразований оказывает, направленные на конечного потребителя подход и использование высшим руководством систем менеджмента качества при: определении стратегии, управлении рисками, гибком взаимодействии со стейкхолдерами, проявлении личной инициативности в области фундаментального обновления, привлечении высокопрофессиональных кадров организационном развитии⁵.

Особое значение в решении данной задачи приобретают инструменты и методы контроллинга, управления рисками и обеспечения качества выпускаемой продукции, не только дающие возможность минимизировать рискованность деятельности, но и позволяющие привести в соответствие внутренний потенциал организации с условиями внешней среды, а также развивать его в долгосрочной перспективе в условиях жесткой конкурентной борьбы. При этом особое внимание должно быть направлено на исследование закономерностей формирования нового подхода к процессу управления рисками предприятия, предусматривающего комплексное рассмотрение рисков всех подразделений и направлений деятельности фирмы, что требует тщательного изучения особенностей и выделения основных направлений модификации процесса управления рисками.

В основе рисков неравновесной экономики лежит вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации. Планирование производства, прогнозирование объемов продаж, величин денежных потоков, разработка проектов строительства и бизнес-планов основываются лишь на приближенных расчетах ожидаемых, а не фактических величин, и зачастую бизнес-деятельность, вместо ожидаемой прибыли, может принести убытки, величина которых может превысить не только вложенные средства, но и стоимость всего имеющегося в распоряжении имущества.

Значительную роль играет и еще одно свойство риска – противоречивость. С одной стороны, риск включает в себя потенциальную

⁵ Панасюк В.Н. Модель устойчивого прибыльного роста / М-Методы менеджмента качества. 2014. – С. 4–10.

опасность возникновения значительных потерь у субъекта в том случае, если не будут учтены объективные обстоятельства возникновения риска. С другой стороны, риск дает толчок к развитию субъекта, так как заставляет искать новые пути решения неблагоприятных ситуаций, позволяет адаптироваться к быстро изменяющейся внешней среде. Он способствует росту инициативности, внедрению новых идей для достижения положительных результатов в условиях неизбежного выбора. Тем самым риск позволяет преодолевать консерватизм, стереотипы, выступающие тормозом общественного развития. Особую составляющую риска можно считать «человеческий фактор», когда наличие человеческих ресурсов, имеющих соответствующую задачам предприятия квалификацию, практический и научный опыт, оказывает существенное влияние на достижение целей.

Содержание риска реализуется посредством двух функций: развивающей и стагнационной. Условием реализации развивающей функции является неравновесность систем. Неравновесность определяется как состояние системы, при котором происходят изменения ее состава, структуры и поведения. Эти изменения могут качественно различаться, и их характер зависит от устойчивости системы в целом. Неравновесность порождает развитие системы путем накопления внутри нее противоречий, вызывающих смену пути развития. Развитие в данном случае происходит не эволюционно, а скачкообразно.

В части подтверждения того, что недостаточное управление эффективностью и сбалансированностью в не равновесных условиях существенно повлияла и на эффективность реализации ФЦП, уточнено аудиторами Счетной Палаты. Реализация программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы» и государственного финансирования проверена Счетной Палатой РФ (СП)⁶.

В 2010 г. был достигнут технологический уровень электроники 130 нанометров (нм), а в 2011 году – 90 нм. Предполагается, что к 2015 г. будет достигнут технологический уровень в 45 нм. В 2010–2012 годах после проведенной реконструкции и технического перевооружения было введено в эксплуатацию 43 объекта, разработано 158 базовых технологий в области электронной компонентной базы (далее – ЭКБ) и радиоэлектроники, завершено 10 поисковых технологических научно-исследовательских работ.

⁶ Агапцов С. В производстве отечественных электро- и радиоизделий усиливается зависимость от импортных материалов – результаты проверки/ Пресс-Центр Счетной Палаты РФ http://audit.gov.ru/press_center/news/683?sphrase_id=16052.

Вместе с тем, результаты контрольного мероприятия свидетельствуют о разбалансированности системы планирования и координации выполняемых работ, а также о недостатках в проектном управлении Программой. Все это создает риск не достижения конечных результатов.

Так, объемы финансирования Программы в части расходов на капитальные вложения за счет внебюджетных источников в 2010–2012 годах составили всего 23,6% от запланированных. Такой низкий уровень объясняется отсутствием возможности по их привлечению у организаций электронной и радиоэлектронной промышленности. По мнению СП контрольного ведомства, не достаточно экономически обоснованным представляется и распределение ресурсного обеспечения Программы по видам расходов.

Таким образом, наличие рисков и факторов, которые ранее в промышленности не возникали в связи с существованием в ней плановой экономики и государственным финансированием, в настоящее время создают иные условия хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Получив инвестиции, модернизировав основные фонды, и предварительно не подготовив систему управления группой экономических субъектов и рынок сбыта для собственной продукции, предприятие попадает в условия не равновесности. Наличие методологии и целевой государственной поддержки, как в области администрирования инвестиций, так и в области контроллинга, позволили бы стандартизировать подходы к затратам и инвестициям, к созданию новых продуктов и к управлению серийной продукцией, а также исключило бы неоправданные расходы на оплату последствий реализовавшихся рисков.

Подводя итог, можно сказать, что после распада СССР в микроэлектронной промышленности произошла деструктуризация единых производственных процессов внутри производителей электроники. Попытки государства реанимировать Микроэлектронную промышленность приводят к тому, что одного объемного целевого финансирования и простого желания выстроить инновационные процессы заново, без образования интеграционного центра научной и экономической методологии и системного подхода, невозможно.

Используемые источники

1. Анискин Ю.П., Бульканов П.А. и др. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: Монография / Под ред. Ю.П. Анискина. – 2-е изд. (Серия «Деловая активность»). – М.: Омега-Л, 2010.

2. Анискин Ю.П., Жмаева И.В. и др. Корпоративное планирование развития компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность. Монография / Под ред. Ю.П. Анискина. (Серия «Деловая активность»). – М.: Омега-Л, 2012.
3. Иванов С.С. Управление обновлением продукции в условиях не равновесности производственных систем. Развитие инновационного потенциала отечественных предприятий и формирование направлений его стратегического развития: Сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2009.
4. Ильюк В.В. Управление конкурентоспособностью работников организации на основе развития системы внутреннего контроля: Монография. – М.: Изд. НИБ, 2012.
5. Красников Г.Я., Зайцев Н.А, Нанoeлектроника: состояние, проблемы и перспективы. Нано- и микросистемная техника. – М.: «Новые технологии», 2009. – С. 2–5.
6. Красников Г.Я., Горнев Е.С., Нечипоренко А.П., Батюк С.Н. Комплекс стратегического управления предприятием микроэлектроники в современных условиях: 4-я Межотраслевая научно-техническая конференция АООТ «НИИМЭ и Микрон» Разработка, технология и производство полупроводниковых микросхем. – М.: ООО «Микрон-принт», 2001. – С. 197–200.
7. Красников Г.Я., Панасюк В.Н., Горнев Е.С., Батюк С.Н., Управление проектами в инвестиционной деятельности предприятия // Сборник трудов 2-й Научно-практической конференции «Разработка, технология и производство полупроводниковых микросхем» / Под ред. Красникова Г. Я. – М.: Изд-во ООО «Микрон-принт», 1999. – С. 30–31.
8. Панасюк В.Н. Модель устойчивого прибыльного бизнеса. Опыт / М-Методы менеджмента качества. – М.: Изд-во ООО «РИА «Стандарты и качество», 2014. – С. 4–10.
9. Хаймурзина Н. З. Управление рисками в условиях неравновесной экономики: Автореферат диссертации к.э.н. – Ульяновск: ВПО Ульяновский государственный университет, 2006.

Ларионов И. В.

*кандидат экономических наук,
заместитель генерального директора,
ОАО «Нижнекамскнефтехим»
e-mail: LarionovIV@NKNH.ru*

Система контроллинга как инструмент управления экономической устойчивостью предприятия

В статье делается попытка снять противоречивость существующих определений контроллинга, разделив взгляд на контроллинг с мировоззренческой и функциональной точек зрения. В качестве основной цели контроллинга рассматривается способность системы найти и постоянно поддерживать благоприятное состояние, которое называется сбалансированным, определяется реальной возможностью управляющей подсистемы получать и анализировать нужную информацию о внутренней и внешней среде.

Ключевые слова: *стоимость для акционеров, рефлексия решений, сбалансированность, менеджмент качества, адаптивность, саморегулируемость, метасистема, корпоративные стандарты.*

Larionov I. V.

*PhD (Economics), deputy general director,
JSC «Nizhnekamskneftekhim»*

Controlling system as instrument of management of economic stability of the enterprise

In article attempt to remove discrepancy of existing definitions of controlling becomes, having divided a view of controlling from the world outlook and functional points of view. As a main objective of controlling ability of system to find and constantly to support a favorable state which is called balanced is considered, is defined by real possibility of the managing director of a subsystem to receive and analyze the necessary information about internal and environment.

Keywords: *cost for shareholders, a reflection of decisions, balance, quality management, adaptability, self-adjustability, metasystem, corporate standards.*

Несмотря на существование различных концепций контроллинга, следует отметить, что в качестве объекта исследования все концепции рассматривают организацию (хозяйствующую единицу), а предметом контроллинга, прежде всего, выступает управление ее затратами и прибылью, следовательно, устойчивой эффективностью.

В так называемой «системе контроллинга» используются инструменты управленческого учета, программно-целевого планирования, бюджетирования и контроля. Современные системы управления предприятиями и тем более — контроллинг, не могут обойтись без АСУП, так как процессы сбора, обработки, хранения и предоставления информации пользователям целесообразно автоматизировать. Однако не инструментальное наполнение контроллинга отличает его от других концепций и методологий управления. В контроллинге гораздо важнее не то, «что» он использует в качестве методов и инструментов, а «для чего», то есть для каких целей.

Развернутое определение контроллинга должно включать в себя как методологическую, так и методическую составляющие, которые состоят в понимании контроллинга как философии управления и как инструмента управления, выполняющего заданные функции.

Основные постулаты современной *философии* контроллинга можно сформулировать следующим образом:

- Приоритет рентабельности деятельности и роста стоимости предприятия в долгосрочной перспективе над ростом объемных показателей. Это означает, что размеры предприятия, объемы выпуска, количество филиалов и клиентов, ассортимент продукции, сумма баланса и т.п. являются второстепенными по сравнению с эффективностью работы предприятия в целом и его подразделений. По данному положению выходит, что не так важны производимые продукты и услуги, сколько важна *отсроченная стоимость компании*. Другими словами, чем больше капиталовложений в систему управления и организационно-штатную структуру, тем выше с точки зрения «контроллеров» стоимость предприятия.
- Мероприятия по обеспечению роста эффективности и стоимости предприятия не должны превышать допустимые уровни рисков для конкретных условий функционирования.
- Для реализации принципа менеджмента качества: «Принятие решений, основанных на фактах», философия контроллинга предполагает устранение на предприятии практики применения репрессивного менеджмента. Другими словами: «На предприятии нет виновных лиц, есть лишь несовершенные технологии управления». Применение жестких наказаний за недостижение заданных значений показателей провоцирует работников к сокрытию или искажению фактов и не способствует проявлению инициативы и самостоятельности, то есть поощряется безответственность.

Лучшие компании мира, успешно развивающиеся на рынке многие десятилетия, исповедовали приведенные выше основные постулаты философии контроллинга. При этом в контроллинге как в системе мировоззрения нет никакой необходимости, если не будет систематизирована система управления предприятием.

С функциональной точки зрения «контроллинг — ориентированная на долгосрочное и эффективное развитие система информационно-аналитической, методической и инструментальной поддержки руководства предприятия по достижению поставленных целей, обеспечивающая реализацию цикла управления по всем функциональным сферам и процессам посредством измерения ресурсов и результатов деятельности»¹. Из данного определения следует, что функционально контроллинг, обеспечивая грамотное измерение ресурсов и результатов, осуществляет навигационную и сервисную функции.

Появление философии контроллинга созвучно взглядам на управление эволюционной теории как альтернативе неоклассической идее механической максимизации при статических ограничениях. В условиях непрерывности процессов изменений условия функционирования предприятий эта теория иначе рассматривает экономические явления, базируясь на приверженности людей к следованию правилам принятия решений, а также необходимости инновационной деятельности для успешного развития фирм.

Развивая идеи Й. Шумпетера об инновационном развитии фирм на основе нововведений в области продукции, технологии, рынков сбыта, сырья и т.д., эволюционисты делают акцент на необходимости учета реагирования организаций, их менеджеров и работников на изменение заведённого порядка, набора правил (рутин), сложившихся за определенное время, под влиянием различных факторов среды. При этом именно для сохранения устойчивости движения в направлении стратегической цели современная экономическая система должна постоянно адаптироваться к внешним изменениям для сохранения стабильного положения во внешней среде.

Что такое процесс адаптации с точки зрения новой парадигмы управления, служащей основанием построения системы управления в условиях хаотических внешних изменений? В соответствии с теорией И. Пригожина о закономерностях развития сложных систем в условиях хаоса, адаптация системы это укрепление её внутренних поэлементных

¹ Фалько С. Г. Эволюция концепций управления предприятиями промышленности. — М.: ЦЭМИ РАН, 2007.

связей на основании информации о влиянии внешних раздражителей. Эти связи устанавливаются как реакция на изменения условий функционирования системы, для сохранения стабильности положения (выживания) несмотря на такие изменения. То есть для противодействия изменению условий повышается внутренняя жесткость системы, обеспечивающие стабильность её функционирования. Естественно, что уровень запаса первоначальной свободы определяет и меру для формирования такой жесткости. В процессе приспособления к изменениям жесткость устанавливаемых связей повышается, а неопределённость внутренних реакций (энтропия) снижается ровно настолько, насколько позволяет неопределённость внешних воздействий, которым обеспечивается сопротивление. Так на основе самообучения обеспечивается самоорганизация системы².

Система самоорганизуется в целях самосохранения. Однако по мере роста многообразия внешних воздействий в системе устанавливаются жесткие внутренние связи, препятствующие внешнему разрушающему влиянию (росту энтропии)³. При этом свободы для дальнейшей самоорганизации становится всё меньше и возможности системы к адаптации к изменениям неизвестного ещё характера исчерпываются⁴. При достижении системой критического уровня связности и самоорганизованности она теряет способность к адаптации и становится на грань разрушения от новых, незнакомых внешних воздействий, к которым у системы уже не будет возможности адаптироваться. Это приводит к катастрофе и разрушению. Однако в целях самосохранения в этой точке развития в недрах системы может быть образована подсистема нового, высшего уровня. «Переходя на новый, более высокий уровень самоорганизации, система вначале может обрести структуру, удалённую от равновесия, но адекватно отражающую сложность внешней среды, когда за реакцию на каждый стабильный источник внешних воздействий отвечает один из элементов системы»⁵. После такого этапа самоорганизации эта подсистема, имеющая новый уровень свободы, принимает на себя неучтённые новые воздействия и демпфирует их за счет свободы собственной организации, сохраняя остальные части системы и всю

² Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. — М.: Прогресс, 1986.

³ Там же, с. 324–362.

⁴ См. Ф.Хейлинген. Основания теории самоорганизации и адаптивности, Пер. с англ. А. Швейна // <http://www.hyperity.km.ru/index.asp?id=1EC9F0255A7C41BBA4678EDF08A1A46>

⁵ Алексеев Н.С. Теория управления «Эпохи без закономерностей» // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 3.

систему от разрушения. Далее эта система эволюционирует в сторону равновесия, совместимого с внешними связями.

Описанная подсистема является системой управления. Её роль в процессе эволюции человека сыграл мозг, благодаря которому после исчерпания возможности физической эволюции в целях приспособления, выживал и развивался *homo sapiens* в условиях постоянно сменяющейся внешней природной среды. Базируясь на изложенной парадигме управления, справедливо будет утверждение, что основой для обеспечения адаптивности экономической системы является *адаптивность её системы управления*.

В свою очередь, адаптивность самой системы управления как сложной системы также должна обеспечиваться в соответствии с изложенной последовательностью и в конечном итоге предопределяет необходимость порождения подсистемы «управления управлением». Роль такой системы способна и должна играть система контроллинга, как инструмент моделирования внешней среды.

Чтобы оградить себя от разрушения, система управления должна определенным образом принимать информацию о внешних и внутренних сигналах. Для этих нужд внутри нее организуется дополнительный иерархический уровень, который имеет обратную связь с внешней средой. Данная управляющая подсистема обеспечивает группировку внутренних элементов и идентифицирует те внутренние или внешние сигналы, которые позволяют адаптироваться к внешним или внутренним изменениям с минимальными издержками в структуре системы управления и обеспечить ей возможность выработки наилучших управленческих решений и управляющих воздействий для их реализации.

Контроллинг при этом представляется системой управления координацией принятия управленческих решений (рефлексии решений) менеджерами всех сфер деятельности организации. При чем существенное внимание уделяется мнению HR-менеджеров, формированию и развитию коллективного знания. Таким образом, контроллинг становится частью «рефлексивной структуризации» деятельности предприятия с учетом ее целевого состояния и сценариев развития внешней среды. (Термин «рефлексивная структуризация» предложили Г. Ортман, Д. Сидоу и А. Виндлер⁶).

⁶ См. Карминский А.М. Информационно-аналитическая составляющая бизнеса: методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2007.

Рефлексия решений — это антипод селекции решений, то есть их отбору. В процессе рефлексии происходит осознание и осмысление решений с точки зрения их внутрифункционального согласования. Происходит осознание каждого решения с точки зрения его влияния на результаты решений, принятых ранее или совместно в рамках других управленческих функций, или выходящих за пределы той или иной функции. Именно эффективная рефлексия решений обеспечивает устойчивость деятельности предприятия в процессе выполнения целевых задач по различным функциональным направлениям. По определению Г.Пича, «опасность ошибочного выбора должна снижаться благодаря *рефлексии* — антипода селекции. Если селекция может быть как результатом обдуманных шагов, так и интуитивных процессов, то рефлексия представляет собой отрешенно-критическую, специальную работу мысли, которая отнюдь не равнозначна осознанной мыслительной операции»⁷.

Итак, способность системы найти и постоянно поддерживать благоприятное состояние, которое называется сбалансированным, определяется реальной возможностью управляющей подсистемы получать и анализировать нужную информацию о внутренней и внешней среде. Этими обстоятельствами, прежде всего, определяется место контроллинга в такой экономической системе как промышленное предприятие.

То есть, возникновение контроллинга, как подсистемы промышленного предприятия, можно объяснить тем, что с повышением уровня рисков и угроз данные системы в процессе самоорганизации приспособлялись к окружающей среде (моделируя ее), пытаясь поддержать состояние сбалансированности посредством включения в их структуру нового элемента управления.

В отличие от динамического, сбалансированное, устойчивое состояние выражается в сохранении равновесного состояния между долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, внешними и внутренними факторами деятельности, а так же возможностью вернуться в прежнее состояние (в условиях быстро изменяющейся среды) с минимальными издержками. Таким образом, состояние сбалансированности, является одним из основных элементов обеспечения живучести и дальнейшего развития промышленного предприятия.

⁷ Пич Г., Э.Шерм. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 3. — С. 102–107.

Объединяя мировоззренческий и функциональный взгляд на контроллинг, на сегодняшний день Российское объединение контроллеров определяет контроллинг следующим образом: «Контроллинг – философия и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия (организации) в долгосрочной перспективе. Контроллинг – ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия»⁸.

Сравнительная характеристика взглядов на контроллинга как на управленческую философию и как на метасистему управления представлены на рис. 1.

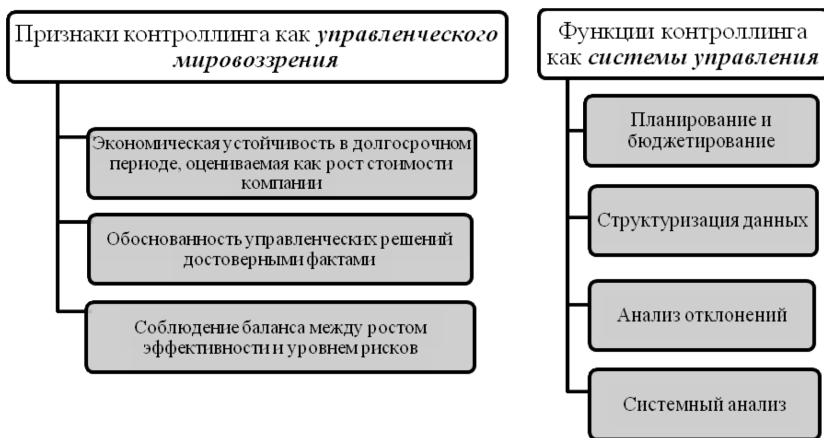


Рис. 1. Контроллинг как управленческая философия и как метасистема управления

Можно сказать, что контроллинг обеспечивает руководителей необходимым инструментарием, пригодным для принятия решений в конкретной ситуации. То есть он – метасистема, по отношению к управлению – подсистема управления управлением.

Главная задача контроллинга как метасистемы заключается, на наш взгляд, в сборе, обработке и передаче информации (информационном обеспечении) с целью согласования и координации всех реали-

⁸ Карминский М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. Контроллинг. – М.: Финансы и статистика, 2006.

зуемых им функций, способствующих достижению предприятием состояния равновесия (сбалансированности). Его целью является построение эффективной саморазвивающейся организации в долгосрочной перспективе.

Еще одна цель контроллинга — избежать парадокса менеджмента, который заключается в том, что организация сама ставит себе цели. С точки зрения теории систем, цель задается извне. Иначе у менеджеров возникает соблазн поставить достижимые цели, согласованные с интересами менеджера, но не факт, что с интересами клиентов или собственников.

Контроллинг призван обеспечить независимый взгляд на целеполагание с учетом требований заинтересованных лиц и выбрать из превеликого множества инструментов менеджмента, маркетинга, логистики, финансов, управления персоналом, рисками и других областей — наиболее подходящие для конкретной ситуации.

Поскольку в процессе выработки адекватного управленческого решения должны быть идентифицированы ситуация; проблема, как степень несоответствия ситуации, пути и методы решения, способы оценки и выбора решений, то именно контроллинг предоставляет возможность выбора методов оценки ситуации, инструментов анализа проблем, сценариев решения проблемы, методов оценки и выбора.

Именно контроллинг дает ответы на вопросы: что, почему, когда, зачем и как должно меняться в компании? Роль контроллера заключается в выборе адекватных ситуации методов и моделей анализа, контроля, управления по отклонениям и упреждающего регулирования. В этом смысле контроллер является методологом, логиком и аналитиком. Таким образом, именно контроллер нацелен на решение задачи выявления логики бизнеса, технологии его исследования, определенную механизма принятия решений.

Определение контроллинга, которое дают Г. Пич и Э. Шерм: «Задачей контроллинга как функции управления является рефлексия управленческих решений, а как функции его поддержки — получение и обработка информации»⁹, концентрирует внимание на еще одной точке зрения на контроллинг. Исследователи, считающие основной функцией контроллинга информационное обеспечение процесса принятия менеджментом предприятия стратегических и оперативных управленческих решений, рассматривают в качестве необходимой

⁹ Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 3. — С. 102–107.

разработку своей совокупности инструментов по каждому элементу формируемой системы контроллинга.

Если рассматривать в качестве предмета управления систему знаний о закономерностях обеспечения наилучшего достижения намеченной цели в условиях изменяющейся среды, то таком случае, предметом контроллинга должно являться измерение ресурсов, процессов и результатов производственно-хозяйственной деятельности для принятия управленческих решений.

В предложенном определении предмета контроллинга как научной дисциплины ключевым словом является измерение. При этом для целей контроллинга, как системы управления отклонениями от цели, необходимо также задание такого соотношения измеряемых величин, которое является наилучшим и должно поддерживаться вне зависимости от неожиданных изменений. Это соотношение различных показателей может быть названо стандартным или корпоративным стандартом эффективного развития.

Если «контроллинг» предполагает разработку теории, методов и инструментов измерения в различных плоскостях, структура которых предложена в ряде работ профессора А. Дедова¹⁰, например:

- ресурсы: материалы, труд, основные средства, энергия, финансы и т.п.;
- функциональные области и процессы: НИОКР, производство, закупки, сбыт, управление персоналом и т.п.;
- элементы управления: учет, планирование, контроль, анализ, то необходима адекватная измерительная шкала с обязательным нормированием (эталонированием) значений коэффициентов.

Особенностью измерений в социально-экономических системах является необходимость учета фактора времени, что обеспечивает методическое единство измерений в различные временные периоды, а, следовательно, сопоставимость полученных результатов.

Кроме того, необходимо проводить измерения не только фактов и явлений прошлого и настоящего, но и на прогнозируемую перспективу. Естественно, что методы измерений при этом должны быть различными. Если измерения не обеспечивают допустимую точность, объективность, единообразие и сопоставимость, то мероприятия по планированию, контролю, учету, анализу отклонений, а также интерпретации полученных результатов становятся либо бессмысленными, либо слабо обоснованными.

¹⁰ Дедов О. А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Лясников Н. В.

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

Успенская Н. Т.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: natalia10112006@inbox.ru*

Инновационная активность промышленных предприятий: экзогенные и эндогенные факторы

В данной статье изложены основные подходы к классификации факторов инновационной активности современных промышленных предприятий. В статье изложена авторская концепция типизации и видового многообразия указанных факторов, а также определена специфика их влияния на конкурентоспособное стратегически устойчивое развитие промышленных предприятий в условиях новой когнитивной экономики.

Ключевые слова: *инновации, промышленные предприятия, факторы инновационной активности, когнитивная экономика, информационное общество, конкурентоспособность, стратегическая устойчивость, функционирование, развитие.*

Lyasnikov N. V.

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

Uspenskaja N. T.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Innovative activity of industrial enterprises: exogenous and endogenous factors

In this article the main approaches to classification of factors of innovative activity of the modern industrial enterprises are stated. In article the author's concept of typification and specific variety of the specified factors is stated, and also specifics of their influence on a competitive strategically sustainable development of the industrial enterprises in the conditions of new cognitive economy are defined.

Keywords: innovations, industrial enterprises, factors of innovative activity, cognitive economy, information society, competitiveness, strategic stability, functioning, development.

За последние два десятилетия российская экономика показала значительный прогресс в своём развитии, произошла не только смена типа экономических отношений (за прошедший период был осуществлён переход от административно-командной экономической системы к рыночным отношениям). Но кроме этого в настоящее время российская экономика, как и мировая экономическая система в целом, находятся в процессе качественной трансформации. И эта трансформация означает переход от индустриальных рыночных отношений к постиндустриальной экономике и информационному обществу, ключевой ресурс развития которых — знания.

В то же время в отличие от экономик развитых зарубежных стран, которые уже в настоящее время могут быть признаны инновационно-ориентированными, российская экономика является лишь эффективно-ориентированной. Ключевые отличия, по мнению западных исследователей, двух типов экономик состоят в том, что ¹:

- эффективно-ориентированная экономика (efficiency-driven economy) — характеризуется не только ценовой, но и ценностной конкуренцией, хозяйствующие субъекты в такой экономике формируют конкурентные преимущества за счет организации эффективного производства, накопления знаний и способности извлекать пользу из существующих технологий. Но важно отметить, что в российской экономике конкурентные отношения, основанные на организации эффективного производства, пока еще недостаточно развиты;
- инновационно-ориентированная экономика (innovation-driven economy) — характеризуется ценностной конкуренцией за счет использования сложных методов производства продукции, основывается на знаниях, которые преобразуются в наукоемкие продукты, создающие, в том числе высокую добавленную стоимость.

Очевидно, что существующая модель экономического развития Российской Федерации должна осуществить еще один значительный прорыв для перехода к общественно-экономическим отношениям нового типа. Для этого необходимы такие условия как:

¹ См., например: Schwab K. The Global Competitiveness Report // WEF, Switzerland. — Geneva, 2012.

- интенсивно развивающийся реальный и финансовый сектор национальной экономики, при этом финансовый сектор должен обеспечивать соответствующие потребности реального сектора;
- активно формирующаяся научно-техническая платформа устойчивого социально-экономического развития;
- эффективные внешние экономические и политические связи.

При этом каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к увеличению своей инновационной активности, представляющей собой особый вид деятельности данного субъекта, реализуемый им в рамках текущей стратегии посредством использования знания как ключевого ресурса развития. Если ранее ключевыми факторами развития любого хозяйствующего субъекта, в том числе и промышленного предприятия, считались: производственный опыт, материальные активы, капитал, то в настоящее время (время инновационной трансформации национальной социально-экономической системы) важнейшими факторами развития считаются когнитивные ресурсы, формирующие интеллектуальный капитал и нематериальные активы фирм.

Стоит отметить, что с одной стороны в экономической и управленческой науке знания и новации, полученные на основе эксплуатации знаний, аксиоматично рассматриваются с точки зрения факторов и условий сбалансированного конкурентного роста и устойчивого социально-экономического развития как макро-, так и на микро-уровне (уровне отдельно взятых хозяйствующих субъектов, в том числе и промышленных предприятий). Но в то же время в практике управления деятельностью промышленных предприятий еще до конца не осознана роль знаний и новаций в обеспечении конкурентоспособности и стратегической устойчивости этих предприятий. Ситуация осложняется еще и тем, что тема инноваций, а также модернизации реального сектора экономики является настолько популярной, что фактически ведет к появлению различного рода конъюнктурных публикаций и рекомендаций, действительную научную новизну и практическую значимость которых весьма сложно оценить. Поэтому промышленные предприятия, выбирая путь интенсивного стратегически устойчивого и конкурентоспособного развития, в первую очередь должны ориентироваться только на собственное понимание значимости и сущности инноваций для обеспечения движения по выбранному пути.

Важно учитывать, что инновации – это не абстракция, не некий непознаваемый феномен, но плодотворная и планомерная деятельность, результат которой состоит в получении дополнительных экономичес-

ких и неэкономических выгод, которые в совокупности и необходимо понимать, как стратегически устойчивое и конкурентоспособное развитие промышленных предприятий ².

И здесь необходимо согласиться с В. Иноземцевы ³, а также с иными исследователями ⁴, которые указывают что устойчивое социально-экономическое развитие российской экономики возможно только при наличии конкурентоспособной производственно-промышленной отрасли. Конкурентоспособность же указанной отрасли, а значит и отдельно взятого промышленного предприятия, формируется за счет спроса на новации и предложения новаций. Отсутствие либо спроса на инновационные идеи, либо предложения инновационных идей, в сущности, фактически низвергает саму концепцию когнитивной экономики. Следовательно, стоит объективно необходимая задача, требующая решения: обобщение и классификация факторов инновационной активности промышленных предприятий.

Существует достаточное множество научных подходов ⁵ к классификации факторов, определяющих уровень, качество и результат инновационной активности хозяйствующих субъектов в целом, и в частности промышленных предприятий. Уровень, качество и результат инновационной активности промышленных предприятий также можно рассматривать как значимые показатели, в частности:

1) уровень инновационной активности это интегральный показатель, демонстрирующий комплексную способность промышленного предприятия накапливать и использовать свой инновационный потенциал или потенциал развития;

2) качество инновационной активности это интегральный показатель, демонстрирующий комплексную способность промышленно-

² См., например: Дудин М.Н. Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013.

³ Иноземцев В.Л. Модернизация: цели достижимые и иллюзорные / Выступление на Мировом политическом форуме. Ярославль, 10.09.2010.

⁴ См., например: Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация – пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. – М., 2011. – С. 10.

⁵ См., например: Жиц Г.И., Флегонтов А.А. Об инновационной активности и факторах, определяющих ее уровень на промышленных предприятиях // Инновационная деятельность. – 2009. – № 7–2. – С. 11–17.; Фирсов Ю. Факторы и элементы повышения инновационной активности предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 1. – С. 148–153.

го предприятия к максимизации дополнительных экономических и неэкономических выгод посредством накопления и использования инновационного потенциала;

3) результат инновационной активности это также интегральный показатель, демонстрирующий фактические достижения в развитии промышленного предприятия (как правило, результат инновационной активности рассматривается через показатели конкурентоспособности и сбалансированности роста).

Итак, классификация факторов инновационной активности может включать некоторое множество научно-практических подходов. Эти научные подходы представляют собой как традиционную типовую и видовую градацию, так и неклассические концепции с выделением флагманских (главнейших) и второстепенных единичных факторов. Прежде чем формулировать собственное (уточненное) предложение классификации факторов инновационной активности промышленных предприятий, считаем необходимым отметить следующее:

- во-первых, инноватика в целом и инновационное развитие промышленных предприятий это системные научные категории и сложные объекты управления. Соответственно, все факторы, формирующие тот или иной уровень инновационной активности предприятия, необходимо рассматривать комплексно и системно. Значимость же каждого фактора для отдельно взятого промышленного предприятия устанавливается в индивидуальном порядке;
- во-вторых, факторы, определяющие уровень инновационной активности промышленного предприятия, могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние — один и тот же фактор (группа факторов) может проявлять себя двояко в зависимости от текущей ситуации. Поэтому все факторы необходимо рассматривать с точки зрения их влияния на повышения или понижения уровня (стимулирования или дестимулирования) инновационной активности промышленных предприятий;
- в-третьих, факторы, определяющие уровень инновационной активности промышленных предприятий, характеризуются не только системностью, но и синергией продуцируемых эффектов. Следовательно, каждый фактор (группа факторов), который рассматривается как стимулирующий, будет увеличивать опережающий прирост положительных эффектов (наличие дополнительных материальных и нематериальных выгод). Соответственно каждый дестимулирующий фактор (группа факто-

ров) будет потенцировать опережающий прирост отрицательных эффектов (реализация рисковых событий и непропорциональное увеличение затрат).

В соответствии с вышесказанным на рисунке 1 представлена уточненная классификация факторов инновационной активности промышленных предприятий.

По нашему мнению можно выделить два основных типа факторов, которые формируются и существуют в рамках внешней или внутренней среды промышленных предприятий — это экзогенные и эндогенные факторы, что в целом справедливо для любой экономической системы. Два основных типа факторов инновационной активности промышленных предприятий имеют определенное видовое многообразие, при этом виды факторов можно объединить в несколько ключевых групп. Экзогенные факторы или факторы внешней среды можно рассматривать в контексте их прямого или косвенного влияния. В свою очередь факторы внутренней среды или эндогенные факторы с точки зрения их видового многообразия можно рассматривать в ресурсном контексте, капитальном контексте и контексте способностей, а также в некотором множестве иных научно-исследовательских контекстов.

По специфике проявления влияния факторов на инновационную активность промышленных предприятий мы выделяем стимулирующие и дестимулирующие факторы. Стимулирующие эндогенные факторы формируют инновационный потенциал промышленных предприятий, который выражается в обладании ресурсами, капиталом и способностями и в умении их эффективного использования для достижения целей развития данного предприятия. Стимулирующие экзогенные факторы неагрессивны или индифферентны к деятельности (функционированию и развитию) промышленного предприятия, не снижают уровень инновационного потенциала этого предприятия, а также открывают новые возможности для приложения ранее накопленного предприятием инновационного потенциала.

Дестимулирующие эндогенные факторы проявляются в отсутствии инновационного потенциала, что выражается в необеспеченности функционирования и развития промышленного предприятия необходимыми ресурсами, капиталом, способностями, либо в неумении их эффективно использовать для достижения поставленных целей развития этого промышленного предприятия. Дестимулирующие экзогенные факторы в данном случае агрессивны или неиндифферентны к деятельности (функционированию и развитию) промышленного предприятия, снижают уровень инновационного потенциала этого предприятия, и,



Рисунок 1. Уточненная классификация факторов инновационной активности промышленных предприятий ⁶

⁶ Разработано автором.

следовательно, не открывают новые возможности для приложения ранее накопленного предприятием инновационного потенциала.

Представленная на рисунке 1 схема классификации факторов инновационной активности промышленных предприятий обладает достаточной органичностью (может быть использована в рамках иных направлений экономических исследований деятельности промышленных предприятий). И кроме этого представленная схема классификации факторов инновационной активности промышленных предприятий обладает достаточно высокой практической адаптивностью.

В частности, данная схема может быть использована для оценки влияния факторов на инновационную активность хозяйствующих субъектов, относимых к иным секторам или институциональным сегментам.

Таким образом на основании вышесказанного мы можем заключить, что инновационная активность промышленных предприятий зависит от влияния совокупности внешних и внутренних факторов. Специфика влияния этих факторов может быть различной, но, как правило, инновационный потенциал предприятия определяет его способность к освоению возможностей, открывающихся во внешней среде и сохранению устойчивости при появлении рисков.

Используемые источники

1. Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация – пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. – М., 2011.
2. Балабанова А.В. Переход к социально-ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Человек и труд. – 2006, – № 4.
3. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия угрозе устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008, № 1. – С. 7–21.
4. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 16–24.
5. Дудин М.Н. Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды. Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013.
6. Жиц Г.И., Флегонтов А.А. Об инновационной активности и факторах, определяющих ее уровень на промышленных предприятиях // Инновационная деятельность. – 2009. – № 7(2). – С. 11–17.
7. Иноземцев В.Л. Модернизация: цели достижимые и иллюзорные / Выступление на Мировом политическом форуме. Ярославль, 10.09.2010

8. Фирсов Ю. Факторы и элементы повышения инновационной активности предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 1. – С. 148–153.
9. Яковлев В.М., Сенин А.С. Инновационному типу развития российской экономики нет альтернативы // Актуальные вопросы инновационной экономики. М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ. – 2012. – № 1(1).
10. Schwab K. The Global Competitiveness Report // WEF, Switzerland. – Geneva, 2012.
11. 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.
12. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V., Sepiashvili E.N. Innovative Foresight as the Method for Management of Strategic Sustainable Development of the Business Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26, № 8. – P. 1086–1089.
13. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Omel'chenko E.V., Shirokovskih S.A. Methodological Approaches to Classification of Innovation Potential in the Context of Steady Development of Entrepreneurial Structures // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 27(Education, Law, Economics, Language and Communication). – №.13. – P. 563–566.
14. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. – 2014. – Vol. 11, No. 2. – P. 189–194.
15. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Uspenskaja N. T. Theoretical Aspects of Managing an Innovation Holding Company // European Researcher. – 2014. – Vol.(66), № 1–1. – P. 59–66.

Мажуховский Е. А.

аспирант,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: eugenemail84@mail.ru

Взаимное страхование в России: состояние и перспективы развития

В статье рассматривается современное состояние рынка взаимного страхования в России. Представлен краткий обзор законодательства в области взаимного страхования и значимых его изменений за последние годы. Приведены основные показатели деятельности обществ взаимного страхования (ОВС) в России в настоящий момент и их динамика. Показаны проблемы, которые препятствуют развитию ОВС. На основании анализа ситуации дан прогноз дальнейшего развития национального рынка взаимного страхования.

Ключевые слова: взаимное страхование, общество взаимного страхования, законодательство, показатели, проблемы, перспективы, развитие.

Majukhovskii E. A.

postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics

Mutual insurance in Russia: the current state and further development perspectives

The article examines the current state of the mutual insurance market in Russia. It gives a brief review of the legislation in the field of mutual insurance and its significant changes in recent years. There are also basic showing of Russian mutual insurance companies (MIC) at the present time and their dynamics as well. The article shows the problems that hinder the development of MIC. Basing on the analysis of the situation, there is given the forecast of further development of the national mutual insurance market.

Keywords: mutual insurance, Mutual Insurance Company, legislation, showing, problems, perspectives, progress.

В последние годы в России, хоть и незначительно, но возрос интерес к как взаимному страхованию. Прежде всего, это связано с некоторыми изменениями и развитием законодательства, регулирующего данный вид деятельности. Кроме того, появляются новые публикации, посвященные как вариантам практического применения взаимного страхования в определенных отраслях, так и обобщенному ана-

лизу ситуации с взаимным страхованием в России. Однако на этом фоне не наблюдается ни заметного увеличения количества обществ взаимного страхования, ни даже всплеска интереса к этой теме в обществе и СМИ. Попробуем разобраться в том, почему так происходит.

Современное российское законодательство о взаимном страховании

Прежде всего, отметим, что взаимное страхование реализуется путем создания общества взаимного страхования (ОВС), являющегося некоммерческой организацией. И, как и любая другая организация, ОВС должно и может нормально (а не скрытно или полупулегално) функционировать только на основании соответствующего законодательства. Именно качество законодательства во многом определяет возможности и перспективы развития того или иного дела, независимо от того идет ли речь, например, о коммерческой организации, благотворительном фонде или ОВС. Поэтому целесообразно начать рассмотрение проблем функционирования ОВС в России именно с юридического аспекта. Прочие же факторы, влияющие на развитие отечественного рынка взаимного страхования, будут отдельно рассмотрены в последующих разделах данной статьи.

В настоящее время взаимное страхование регулируется следующими основными документами: 48-ой главой ГК РФ («Страхование») [1], законом РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2] и федеральным законом от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» [3]. Кроме того, взаимное страхование упоминается в ряде других законодательных актов, посвященных регулированию тех сфер деятельности, где взаимное страхование может или должно использоваться в интересах тех или иных лиц.

Основной интерес представляет, конечно же, собственно Федеральный закон «О взаимном страховании». Именно он впервые в современной истории вывел взаимное страхование на официально признанный уровень в Российской Федерации, закрепив его нормативно-правовой статус. С принятием данного закона термины «взаимное страхование» и «общество взаимного страхования» были введены в Гражданский кодекс и в закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». В частности в последнем, как отмечает А.П. Згонников, взаимное страхование стало определяться законодателем как «равноправная деятельность наряду со страхованием, перестрахованием [4]. Все вышеперечисленное позволило, наконец, официально создавать современные отечественные общества взаимного страхования, как юридически и экономически значимые субъекты.

К настоящему моменту закон «О взаимном страховании» выдержал две редакции: от 30.12.2012 года и от 23.07.2013 года (последняя редакция на данный момент).

Первая редакция внесла в закон ряд дополнений и уточнений, не меняя ни сути закона, ни каких либо его принципиальных параметров. Среди основных изменений стоит отметить, например, то, что в статью 5 была введена часть 8, которая обязала ОВС публиковать сведения об уставе, составе членов, порядке прекращения членства и о ликвидации общества. Кроме того, была заметно дополнена статья 11, посвященная проведению общего собрания членов общества. Наконец, была добавлена статья 23.1, которая описывает взаимное страхование ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства. Были и другие, менее значимые изменения.

Вторая редакция закона, опубликованная совсем недавно, и вовсе потребовалась лишь потому, что функции регулятора страховой деятельности в Российской Федерации, в том числе и взаимного страхования, перешли к Банку России. Одновременно с этим, были внесены несколько других уточняющих и дополняющих правок.

Таким образом, за все время существования закона «О взаимном страховании», в него лишь дважды вносили изменения, и только один раз среди них были относительно существенные дополнения. С этой точки зрения, законодательство, регулирующее взаимное страхование в России, можно оценить как стабильное и прогнозируемое. А это — немаловажный фактор для тех, кто желает создавать и развивать отечественные ОВС.

Однако стабильность законодательства не является единственным достаточным и необходимым условием для появления большого количества ОВС и их успешного функционирования и развития. Важно и то, что и как прописано в законе, что позволяет и возможно, а что — нет. Иными словами, определяющую роль играет содержательная часть принятого закона со всеми его изменениями и дополнениями. И вот тут выясняется, что законодательством предусмотрен целый ряд ограничений деятельности ОВС.

В частности, закон запрещает ОВС «осуществлять обязательное страхование, за исключением случаев, если такое право предусмотрено федеральным законом о конкретном виде обязательного страхования» [3]. А в целом — обществам запрещено заниматься личным страхованием, которое, согласно международному опыту, является одним из приоритетных направлений практического применения взаимного страхования.

Также наложены ограничения на минимальные и максимальные количества физических и юридических лиц, которые могут создать ОВС и быть его членами. Таким образом, по сути, ограничивается максимально возможное количество договоров страхования.

В двух вышеперечисленных случаях речь идет об искусственно созданных барьерах, препятствующих развитию взаимного страхования. И такие законы не являются случайностью, а проистекают из прямого умысла, о котором будет подробнее сказано позже.

Кроме того, общества обязаны раскрывать (публиковать в СМИ) определенную информацию о своей деятельности, формировать страховые резервы, вести и предоставлять бухгалтерскую (финансовую) и статистическую отчетность. Но данные требования нормальны и обоснованы, они предъявляются и к прочим участникам финансового рынка России.

Учитывая вышеизложенное, мы, с одной стороны, должны сделать вывод об очевидном и намеренном несовершенстве современного российского законодательства о взаимном страховании и об организации и функционировании ОВС. Это, однако, не умаляет того факта, что уже само появление этого законодательства стало в 2007-ом году своего рода прорывом, сдвигом с мертвой точки.

С другой стороны, законодательная база, тем не менее, оставляет определенное поле деятельности для ОВС. Здесь уместно вспомнить, что ко многим нормам отечественного законодательства существуют те или иные претензии, что не мешает одним видам деятельности относительно нормально функционировать, а другим — даже процветать, несмотря на налагаемые государством требования и ограничения.

Отметим, что с 1-го января 2014 года вступила в силу новая редакция Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [5], в статье 25.1 которого теперь говорится о необходимости предоставления (помимо прочих документов) договора страхования гражданской ответственности застрахованного. Принятие данной нормы дало старт реальному применению взаимного страхования (путем создания соответствующего взаимного общества) в этой новой для него сфере.

Таким образом, нам видится, что основные проблемы развития отечественного рынка взаимного страхования обусловлены, вероятно, иными факторами, нежели несовершенством законодательства. Более того, само это умышленное, на наш взгляд, несовершенство является следствием влияния определенных факторов. Но прежде чем говорить о них и для лучшего понимания ситуации, необходимо сначала про-

анализировать текущее фактическое состояние отечественного рынка взаимного страхования.

Текущее состояние отечественного рынка взаимного страхования

Как следует из официальной статистики Службы Банка России по финансовым рынкам, на 30 сентября 2013 года в России зарегистрировано 11 обществ взаимного страхования [6]. Всего же на эту дату было зарегистрировано 442 страховщика [6]. Даже на этих первых цифрах виден колоссальный разрыв в развитии и распространении между коммерческим и взаимным страхованием, когда количество последних составляет лишь 2,5% от общего числа участников отечественного страхового рынка.

Если же мы посмотрим на основные финансовые показатели деятельности страховщиков, то ситуация для взаимного страхования окажется еще более печальной.

Так, за первые 9 месяцев 2013 года отечественные страховщики собрали в сумме 686,81 млрд. руб. страховых премий, а их выплаты за аналогичный период составили 301,98 млрд. руб. (речь идет об общих суммах по добровольному и обязательному страхованию) [6]. Основную массу сборов и выплат страховщикам дали добровольные виды страхования – 558,90 млрд. руб. и 234,65 млрд. руб. соответственно [6].

Однако доля взаимного страхования в приведенных выше суммах практически ничтожна. Из статистических таблиц Службы Банка России по финансовым рынкам следует, что за рассматриваемый период первых 9-ти месяцев 2013 года, общества взаимного страхования собрали страховых премий на общую сумму 44,978 млн. руб., а выплатили – 5,607 млн. руб. [6]. При этом речь идет только о добровольных видах страхования, показатели деятельности по обязательным видам ровно нулевые, т.е. в рамках взаимного страхования оно пока не производится. Но главное – мы видим, что финансовые показатели деятельности обществ взаимного страхования отличаются от аналогичных общих показателей коммерческого страхования даже не в разы, а на три порядка.

Пока нет официальных данных за полный 2013 год, но уже сейчас можно сказать, что и в сравнении с 2012 годом ситуация явно не улучшилась. Ведь за полный 2012 год взаимные общества собрали совокупную премию в размере 79,450 млн. руб., а выплатили в общей сложности 63,658 млн. руб. [6]. И эти результаты явно не будут улучшены по итогам года 2013-го.

Единственное что можно отметить – относительную стабильность численного состава обществ взаимного страхования (без изме-

нений с 2012 года) на фоне плавного сокращения числа страховых организаций с 458 по итогам 2012 года до уже 431 по итогам 9-ти месяцев 2013 года. Но и здесь мы должны сделать поправку на тот факт, что не все из 11-ти зарегистрированных обществ взаимного страхования ведут более-менее активную работу, а некоторые не ведут никакой страховой деятельности вовсе. Для наглядности и более полного понимания сложившейся ситуации, ниже мы подробнее рассмотрим основные финансовые показатели деятельности каждого из имеющихся ОВС, по данным за 2012 год и за 9 месяцев 2013 года.

По итогам 2012 года, 5 из 11 обществ вообще не собрали ни рубля страховых премий. Среди них: «ОВС Взаимная защита», «ОВС Взаимная охрана», «ОВС Взаимная помощь», «ОВС-Агро» и «Сахалинское страховое общество». Логично, что и они же не выплачивали никаких страховых премий в 2012 году.

Взаимное общество «Хранитель» собрало по итогам 2012 года лишь 62 тыс. руб. страховых премий, выплат не было [6]. Также не было выплат и у общества «ВИС», которое, однако, собрало 2 578 тыс. руб. страховых премий [6].

«Кооперативное единство», «Народные кассы» и «Саклау» собрали по итогам 2012 года 11 505 тыс. руб., 12 398 тыс. руб. и 18 698 тыс. руб. страховых премий соответственно, а выплатили — 989 тыс. руб., 2999 тыс. руб. и 583 тыс. руб. по итогам года соответственно [6].

Лидером 2012 года стало общество «Цейси», собравшее 34 200 тыс. руб. страховых премий и выплатившее 59 087 тыс. руб. [6]. В свете значительного превышения выплат над собранными премиями, лидерство весьма условное.

По результатам деятельности за первые 9 месяцев 2013 года, ситуация похожая.

Начнем с того, что «лидерские» действия «Цейси» в 2012 году закономерно привели к нулевым показателям в году 2013-ом. Те же нули и у «ОВС Взаимная помощь». А вот «ОВС Взаимная защита» и «ОВС Взаимная охрана» собрали за 9 месяцев «целых» 4 и 3 тыс. руб. страховых премий соответственно, но пока также ничего не выплатили [6]. К этой же группе можно отнести и общество «Хранитель», собравшее 9 тыс. руб., но пока вновь не имеющее выплат.

«ОВС-Агро» и «Сахалинское страховое общество» в 2013 году уже в реестре не числятся. Вместо них теперь «ОВС Кооп-ресурс» и «ОВС Новс», которые за указанный период собрали 3682 тыс. руб. и 3631 тыс. руб. страховых премий соответственно, а выплатили — 23 тыс. руб. и 0 тыс. руб. соответственно [6].

Взаимные общества «ВИС», «Кооперативное единство» и «Саклау» собрали за 9 месяцев 2013 года 4535 тыс. руб., 10 649 тыс. руб. и 11 090 тыс. руб. страховых премий соответственно, а выплатили — 0 тыс. руб., 688 тыс. руб. и 1 508 тыс. руб. соответственно [6].

В лидеры на данный момент вырвалось общество «Народные каски», которое за III квартала собрало 11 375 тыс. руб. страховых премий, а выплатило за этот же период 3388 тыс. руб. [6].

В целом мы видим, что у одного общества показатели резко изменились в худшую сторону (оно вообще перестало функционировать), а остальные в совокупности не улучшили своих показателей. И это, подчеркнем, даже без учета инфляции. Если говорить прямо, то налицо ухудшение показателей деятельности ОВС за последний год. И мы пока не видим такой динамики, которая бы позволила бы говорить о взаимном страховании, как об отрасли, подающей надежды на бурное развитие.

Что касается наиболее актуальных новостей рынка взаимного страхования, то с 1-го января начало функционировать «ОВС гражданской ответственности застройщиков» (НО «ОВС застройщиков»). Ранее мы уже отмечали, что это стало возможным благодаря вступлению в силу новых поправок в федеральное законодательство. Возможно, это придаст новый импульс развитию взаимного страхования в России, но произойдет это, скорее всего, не сразу.

Таким образом, мы можем отметить, что снижение показателей взаимных обществ происходило на фоне пусть медленного, но улучшения законодательства, регулирующего их деятельность. Начавшаяся деятельность «ОВС застройщиков», вероятно, позволит улучшить общие показатели деятельности ОВС в этом году, но коренным образом ситуацию это пока не поменяет. Следовательно, подтверждается вывод о том, что действительно принципиальные проблемы отечественного взаимного страхования кроются не в несовершенстве нормативных актов, и их следует искать, очевидно, в иных сферах. Тогда попробуем выявить эти фундаментальные проблемы, препятствующие нормальному развитию взаимного страхования в России.

Ключевые проблемы развития взаимного страхования в России

Так что же по-настоящему препятствует широкому развитию взаимного страхования в России в настоящее время? После того, как мы убедились, что законодательство не является основной сдерживающей силой, то уместно рассмотреть такие факторы, как состояние экономики страны и информированность экономических субъектов о том, что такое взаимное страхование и в чем его преимущества по сравнению со страхованием коммерческим.

Что касается состояния национальной экономики, то мы должны признать, что в последние годы, оно действительно оказывало скорее негативное влияние на развитие как финансовой сферы в целом, так и страхования в частности. Трудности были и у банковской системы, и у страховщиков, и у других участников рынка. Ведь так случилось, что время принятия закона «О взаимном страховании» [3] совпало со временем начала современного глобального экономического кризиса, который, зародившись в США, распространился затем на весь мир. Этот кризис, как нам известно, повлиял и на Россию, что, в свою очередь, оказало негативное влияние и на развитие национального рынка взаимного страхования. В данной ситуации было сложно ожидать бурного развития взаимного страхования.

Но и сейчас, спустя годы после острой фазы кризиса, экономические проблемы сохраняются. Об этом свидетельствует, в том числе, продолжающееся постепенное сокращение количества банков и страховых организаций. Есть проблемы с государственными финансами Российской Федерации, с темпами экономического роста, со стабильностью в целом. Да и ситуация в глобальной экономике также не слишком оптимистична. Поэтому состояние национальной и глобальной экономики еще какое-то время будет оказывать сдерживающее влияние на появление новых страховых обществ и на развитие уже имеющихся.

Что касается другого значимого фактора — информированности о взаимном страховании — то и здесь мы вынуждены признать, что ситуация оставляет желать лучшего. Трудно оценить эту «информированность» в каких либо точных показателях, особенно с учетом того, что и оценивать практически нечего. Достаточно сказать, что о взаимном страховании в нашей стране регулярно и на хорошем уровне пишет от силы с десяток человек. И у нас нет электронных порталов о взаимном страховании (аналогичных тем, что есть для выбора и сравнения страховых продуктов коммерческих страховщиков), нет популярных блогов, нет «медийной поддержки» в целом.

Все вышеперечисленное представляет собой проблему не меньшую, а может даже и большую, чем экономическая нестабильность. Ведь даже в сложные времена (а часто — именно благодаря им) возникают новые отрасли, новые сферы деятельности, как ответ на ставшие неэффективными привычные модели. А мы убеждены, что в современной России именно взаимные общества могли бы стать мощным драйвером роста финансового сектора и инструментом повышения стабильности экономики в целом. Например, И.Л. Логвинова отмечает, что историческая практика однозначно говорит нам о том, что «средства

взаимных страховых организаций являлись источником финансирования многих исследований и мероприятий» и «использовались для проведения работ, имевших общественно-полезную значимость» [7]. Иными словами, взаимные общества могли бы оказать существенное положительное влияние на экономику России, особенно в условиях сложной макроэкономической ситуации.

Однако, создается ощущение, что эта тема как минимум игнорируется, если не целенаправленно замалчивается. Но тогда мы должны предположить, что этому есть некое объяснение. И, следовательно, есть и иная, неочевидная на первый взгляд, причина торможения развития взаимного страхования в нашей стране, что находит свое выражение, в том числе, и в избегании национальными СМИ обсуждения возможных преимуществ взаимного страхования.

Действительно, такая причина имеется. А.Ю. Лайков прямо пишет в одной из своих статей о том, что «причины сдерживания развития ОВС в нашей стране заключаются не в отсутствии необходимой нормативной базы, а в том, что создание и деятельность обществ взаимного страхования противоречит целям и базовым закономерностям современной российской экономики» [8]. Это, в свою очередь, и приводит, по его мнению, к тому, что специально и целенаправленно создаются препятствия на пути нормального развития национального рынка взаимного страхования. И с этим сложно не согласиться.

Следует пояснить причину упомянутого противоречия. По мнению А.Ю. Лайкова, в экономике России в целом и, как следствие, на рынке страхования в частности властвуют олигополии. Особенно активно «олигополистические тенденции» проявлялись и развивались после введения ОСАГО [8]. В целом, за последнее десятилетие происходила заметная централизация рынка страхования (по всем видам), сокращалось число малых и средних страховщиков, принимались законодательные акты, поддерживающие крупных игроков и усложняющие правила ведения бизнеса для всех остальных.

Кроме явного противодействия малым и средним страховым компаниям, А.Ю. Лайков отмечает и «борьбу со страховыми посредниками, деятельность которых на рынке является единственным реальным механизмом защиты интересов потребителей страховых услуг» [8]. Иными словами, олигополии делали все для того, чтобы защитить свои интересы и подавить конкуренцию. Естественно, это идет в ущерб стабильности страхового рынка, в ущерб интересов потребителей страховых услуг, в ущерб государству в целом.

С учетом вышесказанного, не стоит удивляться и очевидному противодействию (со стороны олигополии коммерческих страховщиков) развитию национального рынка взаимного страхования. Ведь, как справедливо подчеркивает А.Ю. Лайков, «общества взаимного страхования — это наиболее ярко выраженная форма предпринимательского творчества масс» [8]. И именно потому «попытки их развития неизменно блокируются», что «свободное предпринимательство противоречит базовым закономерностям функционирования «административного рынка» [8].

Возвращаясь к мысли об информационной политике в отношении взаимного страхования, отметим, что деятельность противников ОВС проявляется, помимо всего прочего, и в замалчивании темы взаимных обществ в СМИ. Таким образом, мы можем уже с уверенностью говорить о том, что речь идет не о случайности, а о целенаправленных действиях (экономических, законодательных, информационных и пр.) финансовых групп, заинтересованных в сохранении олигополистического рынка коммерческого страхования. И именно это в настоящий момент является ключевой проблемой развития взаимного страхования в России.

Перспективы развития взаимного страхования в России

С учетом вышеизложенного анализа состояния и проблем национального рынка взаимного страхования можно дать прогноз перспектив его развития в ближайшие годы.

Начнем с того, что, формально, законодательная база, касающаяся функционирования взаимных обществ на территории Российской Федерации, будет совершенствоваться и дополняться в благоприятном для них ключе. Мы ожидаем, что законы (прежде всего, об обязательных видах) будут увеличивать возможности и целесообразность применения взаимного страхования. Однако нельзя забывать о параллельном лоббировании коммерческими олигополиями таких требований к страховщикам, которые будут усложнять жизнь любым конкурентам, а, возможно, особенно — ОВС.

Также необходимо понимать, что сохранятся как объективные экономические препятствия (проблемы в глобальной и национальной экономике), так и — субъективные (олигополистический рынок). Финансовые группы, консолидировавшие отечественный страховой рынок, продолжают оказывать экономическое и информационное давление на ОВС, будут пытаться всеми возможными мерами тормозить появление и развитие взаимных обществ.

Таким образом, мы должны понимать, что развитие рынка взаимного страхования в России в ближайшие годы будет крайне затруднено, ему будут чинить препятствия по всем возможным направлениям. В данной ситуации, можно будет считать успехом, если хотя бы действующие взаимные общества не прекратят функционирование и удержат финансовые показатели от дальнейшего падения. И безусловным успехом в сложившихся условиях будет открытие новых функционирующих обществ взаимного страхования.

Наконец, важно отметить, что для отечественного рынка взаимного страхования крайне важна информационная поддержка со стороны научного сообщества. С помощью публикаций, обращений и выступлений необходимо популяризировать взаимное страхование среди политиков, экономистов, юристов и всех граждан нашей страны в целом.

Если говорить о перспективных направлениях внедрения взаимного страхования в России, то к ним, по нашему мнению, следует отнести такие сферы как медицина и туризм. В первом случае речь идет о возможности создания ОВС ответственности врачей (или шире — медицинских работников) перед третьими. И по данному направлению уже ведется подготовительная работа. Что касается туризма, а точнее — деятельности туристических фирм и туристических операторов, то и ответственность данных юридических лиц перед третьими лицами (клиентами) могла бы страховаться во взаимных обществах. Мы считаем, что данное направление применения взаимного страхования требует теоретической проработки для дальнейшего практического внедрения. Создание ОВС туристических фирм (операторов) позволит им воспользоваться теми преимуществами, которое несет в себе взаимное страхование (например — меньший размер страховой премии, большая прозрачность членов ОВС, гибкость при принятии решений и возможность включать в страховое покрытие все необходимые риски, и т.д.). В рамках данной статьи нецелесообразно подробно останавливаться на конкретных преимуществах взаимного страхования применительно, в частности, к данному направлению, но отметим, что международная практика однозначно говорит об их наличии.

В заключение, хочется сказать о том, что все мы должны помнить и понимать, что в сложные кризисные времена, существуют возможности развития новых видов экономической деятельности, даже в противовес сопротивлению олигополий. К текущим макроэкономическим проблемам надо относиться как к возможности для смены или, хотя бы, корректировки сложившейся экономической модели. Необ-

ходим здоровый оптимизм, понимание своих возможностей и готовность реализовать имеющийся потенциал в условиях изменяющегося рынка. Кроме того, как отмечают К.Е. Турбина и В.Н. Дадыков, важно знать нашу собственную историю и использовать накопленный практический опыт, соотнося его с современной ситуацией [9]. В этом случае, перспективы развития взаимного страхования в России не будут выглядеть столь мрачно.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013).
2. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 23.07.2013) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О взаимном страховании».
4. Згонников А.П.: Современное состояние законодательства о создании и деятельности обществ взаимного страхования в Российской Федерации / А. П. Згонников // Вестник Воронежского государственного университета. – 2010. – № 2 (9).
5. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
6. Служба Банка России по финансовым рынкам: Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 9 месяцев 2013 года. http://www.fcsm.ru/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php?id_4=287.
7. Логвинова И.Л.: Взаимные страховые организации как субъекты предпринимательской деятельности / И. Л. Логвинова. // Экономические науки. – 2010. – № 05. – С.182–189.
8. Лайков А.Ю. Российский страховой рынок и взаимное страхование // Финансы. – 2012. – № 6. – С. 47–48.
9. Дадыков В.Н., Турбина К.Е.: Взаимное страхование. – М.: Анкил, 2007.

Никонова О. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика в социальной сфере»,
Государственное автономное учреждение
«Институт переподготовки и повышения квалификации
руководящих кадров и специалистов системы
социальной защиты населения города Москвы»
e-mail: oknikonova@yandex.ru*

Система оценки эффективности деятельности персонала социальных учреждений: особенности разработки и внедрения

В настоящее время в целях полного удовлетворения потребностей клиентов в социальных услугах, отвечающих современным требованиям, происходит модернизация и развитие системы социального обслуживания населения, ее адаптация к изменяющимся правовым, социально-экономическим и демографическим условиям, в том числе, путем решения кадровых проблем отрасли. Ведется работа по разработке и внедрению системы оценки эффективности деятельности персонала, планомерному переходу персонала социальных учреждений на «эффективные контракты».

Ключевые слова: *социальное обслуживание, социальные услуги, эффективный контракт, эффективность персонала, оценка эффективности деятельности персонала.*

Nikonova O. V.

*PhD (Economics), associate professor
of «Economy in the social sphere» department, Public autonomous
institution «Institute of retraining and professional development
of the managerial personnel and specialists of system
of social protection population of the city of Moscow»*

System of an assessment of the personal activity efficiency of social establishments: features of development and deployment

Now for full satisfaction of needs of clients in the social services meeting the modern requirements, there is a modernization and development of system of social service of the population, adaptation to changing legal, social and economic and demographic conditions, including, a solution of personnel problems of branch. Work on development and deployment

of system of an assessment of efficiency of activity of the personnel, systematic transition of the personnel of social establishments on «effective contracts» is conducted.

Keywords: *social service, social services, effective contract, efficiency of the personnel, assessment of efficiency of activity of the personnel.*

В настоящее время в целях решения задач по достижению показателей повышения средней заработной платы отдельных категорий работников, определенных законодательными и нормативно-правовыми актами Российской Федерации¹, эффективному использованию денежных средств в части выплаты стимулирующих надбавок, повышению качества предоставления социальных услуг, предусматриваются мероприятия по совершенствованию системы оплаты труда персонала социальных учреждений.

Среди значимых мероприятий — разработка системы оценки эффективности деятельности персонала социальных учреждений, заключение трудовых договоров с новыми работниками учреждений в связи с введением «эффективного контракта» и дополнительных соглашений к уже существующим трудовым договорам.

Следует отметить, что разработка системы оценки эффективности деятельности персонала для оформления трудовых отношений на основе «эффективного контракта» — достаточно трудоемкий процесс, требующий большого объема нормативно-организационной деятельности. Учитывая масштаб системы социальной защиты населения мегаполиса и число специалистов и сотрудников, работающих в них, соблюдение их прав и требований государственных документов, регламентирующих новые направления деятельности соответствующих учреждений, обуславливает необходимость значительных усилий в этой области.

Фактически сегодня во многих социальных учреждениях нет единой системы начисления стимулирующих выплат. Как правило, в уч-

¹ Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»; Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 г. № 2190-р «Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы»; Приказ Министерства труда России №167н от 26 апреля 2013 г. «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта»; Постановление Правительства Москвы от 28 декабря 2010 г. № 1088-ПП «О совершенствовании системы оплаты труда работников государственных учреждений города Москвы»; Приказ Департамента социальной защиты населения города Москвы от 11 января 2013 г. № 3 «Об утверждении плана мероприятий повышения оплаты труда отдельных категорий работников в учреждениях социальной защиты населения города Москвы на 2013–2018 гг.».

реждениях существует своя система премиальных начислений, которая, к сожалению, зачастую не связана с качеством работы. Она не только не стимулирует работников на повышение качества работы, но и является, по мнению работников, обязательной частью заработной платы. А ведь это не совсем так. Стимулирующие выплаты, всего лишь «бонус, поощрение» за качественное выполнение своих должностных обязанностей. Поэтому переход на «эффективный контракт» должен воздействовать на качество труда работников, а также способствовать повышению их заработной платы в целом, так как условия осуществления выплат стимулирующего характера будут конкретизированы и прописаны применительно к каждому работнику учреждения в эффективном контракте.

Эффективный контракт — это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки².

В связи с этим, трудовые отношения между работодателем (государственным учреждением) и работниками, основаны на: наличии у учреждения государственного задания и целевых показателей эффективности работы, утвержденных учредителем; системе оценки эффективности деятельности работников учреждений (совокупности показателей и критериев, позволяющих оценить количество затраченного труда и его качество), утвержденной работодателем в установленном порядке; системе оплаты труда, учитывающей различия в сложности выполняемой работы, а также количество и качество затраченного труда, утвержденной работодателем в установленном порядке; системе нормирования труда работников учреждения, утвержденной работодателем; подробной конкретизации с учетом отраслевой специфики в трудовых договорах должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, условий оплаты труда.

Оценка трудовой деятельности персонала — это процесс определения вклада каждого работника (или группы работников) в достижение поставленных целей учреждения, а именно повышение качества оказываемых социальных услуг, повышение объема платных социальных услуг, а также повышение заработной платы персонала.

² Приказ Министерства труда России №167н от 26 апреля 2013 г. «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта».

В настоящее время не существует единого подхода к проблеме измерения эффективности трудовой деятельности. Сложность оценки трудового вклада и эффективности труда работников заключается в том, что процесс трудовой деятельности персонала непосредственно связан с производственным процессом и его конечными финансовыми результатами, социальной деятельностью общества, экономическим развитием учреждения.

Разработка системы оценки эффективности деятельности персонала довольно сложный процесс. Необходимыми мероприятиями по разработке такой системы являются: подготовка внутренней нормативно-правовой документации (Положение об оплате труда, Положение о материальном стимулировании); разработка и внедрение критериев оценки эффективности деятельности персонала; определение состава комиссии по выплате стимулирующих надбавок; подготовка и подписание уведомлений о переходе на эффективный контракт; разработка анкеты о готовности персонала к переходу на эффективный контракт; проведение оценки готовности персонала к переходу на эффективный контракт; заключение дополнительных соглашений к трудовым договорам на основе «эффективного контракта»; разъяснительная работа с сотрудниками по вопросам перехода на «эффективный контракт».

Эффективность деятельности определяется с помощью конкретных критериев. Как известно, критерий — это признак, который показывает степень эффективности и включает как количественные, так и качественные показатели, раскрывающие его содержание. Поскольку социальное обслуживание — явление многоуровневое, невозможно определить его эффективность с помощью лишь одного критерия.

Одними из основных критериев оценки эффективности деятельности персонала являются знание и соблюдение нормативных документов, правовых актов, должностных инструкций, санитарно-гигиенических норм и правил, а также других документов, регламентирующих деятельность учреждения в целом и специалиста в частности; своевременное и качественное выполнение поручений директора и руководителя подразделений; своевременное и качественное представление отчетов; отсутствие объективных жалоб как со стороны клиентов, так и со стороны коллег; выполнение государственного задания в рамках своих компетенций.

Критерии оценки эффективности деятельности вводятся с целью усиления мотивации труда конкретного работника, повышения его заинтересованности в конечном результате своего труда, усиления прозрачности и унификации принципов систем оплаты труда учреждения, повышения уровня и качества оказания социальной и медицинской помощи.

В социальных учреждениях предполагается ввести критерии оценки деятельности и разбить их на группы должностей, например, на заместителей директора (по направлениям), бухгалтеров, заведующих, медицинских сестер, специалистов по социальной работе, воспитателей, юрисконсультгов, водителей и прочих профессий.

Критерии оценки заполняются на работников подразделения заведующим подразделения, на заведующих подразделениями — курирующими заместителями директора, на заместителей директора — директором и т.д. В итоге при выполнении всех показателей у работника должно складываться 30—40% стимулирующих выплат.

Следует отметить, что в качестве механизма увязки показателей количества и качества труда работника и размера стимулирующих выплат предлагается использовать систему снижения процента стимулирующей выплаты. В случае, когда работник не качественно выполняет работу, то данный вид критериев не учитывается. Процент начисления стимулирующих выплат за конкретный вид критерия не начисляется. По итогам месяца производится выплата премиального фонда исходя из фактически набранных процентов.

Для определения степени эффективности и результативности деятельности персонала, в учреждении создается постоянно действующая комиссия по материальному стимулированию работников, возглавляемая руководителем учреждения. Выплата стимулирующих надбавок производится в пределах фонда оплаты труда по результатам работы за месяц.

Бухгалтерией производится расчет процента стимулирующей выплаты в целом по учреждению как соотношение фактической суммы должностных оклада работников за месяц к сумме стимулирующего фонда. Процент стимулирующей выплаты доводится до руководителя учреждения, заместителей руководителя и руководителей структурных подразделений.

Исчисление суммы стимулирующей надбавки каждому сотруднику производится путем умножения фактически начисленного должностного оклада за месяц на процент стимулирующей надбавки с учетом или без понижающего коэффициента.

Высвободившиеся денежные средства переходят в фонд материального стимулирования следующего периода или могут быть использованы для единовременного поощрения сотрудников в случаях, например, оперативного выполнения заданий руководства; подготовки и проведения важных организационных мероприятий, связанных с основной деятельностью учреждения; непосредственного участия в реализации городских целевых программ и т.д.

Выплаты за интенсивность и высокие результаты производятся из фонда материального стимулирования. При установлении выплат за интенсивность и высокие результаты учитываются следующие критерии эффективности деятельности персонала: качество обслуживания клиента; интенсивность и напряженность работы, связанной со спецификой клиента; инициативность и творческий подход; высокие результаты работы; применение в работе современных форм и методов работы, использование достижений науки и передового опыта; участие в инновационной деятельности.

Решение об установлении стимулирующей выплаты за интенсивность и высокие результаты и ее размерах принимается руководителем учреждения персонально в отношении конкретного работника. Размер выплат за интенсивность и высокие результаты может устанавливаться как в абсолютном значении, так и в процентном отношении к должностному окладу и предельными размерами не ограничивается.

В целом, контроль качества выполнения заданий специалистом осуществляется со стороны: непосредственного руководителя подразделения/отдела; кадровой службы; руководителя учреждения.

Для более точного и правильного определения степени эффективности и результативности деятельности персонала в учреждении создается постоянно действующая комиссия по материальному стимулированию работников, возглавляемая руководителем учреждения.

В состав комиссии включаются руководители структурных подразделений, представители юридической службы, представители выборного органа работников учреждения.

При индивидуальной оценке работника на уровне структурного подразделения оценку качества труда осуществляют рабочие комиссии (в состав которых рекомендуется вводить руководителя подразделения, представителя профсоюзной организации (при его отсутствии — уполномоченного представителя трудового коллектива). Количество и персональный состав рабочей комиссии утверждаются локальными нормативными актами учреждения с учетом мнения выборного профсоюзного органа.

При численности подразделения до 6 человек оценку работника осуществляет руководитель подразделения. Численность и персональный состав рабочих комиссий на отчетный год утверждаются протоколом общего собрания коллектива подразделения.

Оценку работы заместителей руководителя осуществляют непосредственные руководители учреждения.

В повседневной работе руководители структурных подразделений и другие работники фиксируют те или иные замечания по работе сотрудников или подразделения в целом в журнале учета эффективности и результатов труда, показатели записываются в оценочные листы эффективности деятельности персонала, которые вывешиваются в каждом подразделении на информационном стенде и учитываются при подведении итогов работы за месяц.

Руководитель учреждения, руководители структурных подразделений, рабочие комиссии по результатам работы сотрудников отражают данные по оценке критериев в протоколе, который представляют руководителю учреждения для дальнейшего рассмотрения на заседании постоянно действующей комиссии по материальному стимулированию. Комиссия рассматривает результаты оценки работы сотрудников учреждения, и по итогам заседания утверждает их результаты для дальнейшей обработки и расчета бухгалтерией учреждения. Все данные по оценке деятельности (процент участия) по всем критериям и категориям должностей сводятся в таблицы.

Таким образом, разработка и внедрение системы оценки эффективности деятельности персонала социальных учреждений при оказании государственных услуг будут способствовать обеспечению достойной оплаты труда в учреждении, развитию кадрового потенциала, повышению привлекательности профессий, стремлению сотрудников качественно и в срок выполнять возложенные на них обязанности.

Используемые источники

1. Базаров Т.Ю. Технология центра оценки персонала: процессы и результаты (практическое руководство). – М.: Кнорус, 2011.
2. Баткаева И. А., Митрофанова Е. А. Организация оплаты труда персонала. – М.: Проспект, 2012.
3. Ветлужских Е.Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. 6-е издание – М.: Альпина Паблишер, 2013.
4. Комаров Е.И. Управление эффективностью социальных учреждений: Учебно-практическое пособие / Е.И. Комаров, Н.Н. Стрельникова, И.В. Малюфеев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.
5. Методические рекомендации по внедрению системы «эффективного контракта»: Учебно-практическое пособие / Под ред. ГАУ ИПК ДСЗН, 2013–2014 гг.
6. Управление в социальной работе: Учебник для бакалавров / Под ред. профессоров Е.И. Холостовой, Е.И. Комарова, О.Г. Прохоровой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.
7. Экономические основы социальной работы: Учебник для бакалавров / Под ред. д.э.н., проф. И.Н. Маяцкой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

Орлов А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: rea.gov@gmail.com*

Бабаков А. В.

*ОАО «Мобильные ТелеСистемы»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: AVBabakov@gmail.com*

Возможности и инструменты стратегического планирования для развития российского футбола

В статье рассматриваются возможности и механизмы стратегического планирования и предложения по созданию Федерального фонда поддержки российского футбола (ФФПФ) для ускорения развития футбольной инфраструктуры: строительства стадионов, обеспечения детско-юношеских спортивных школ, поддержки при подготовке новых и повышении квалификации действующих тренерских кадров с учетом приближающегося ЧМ по футболу 2018 г. Анализируется законодательная инициатива ограничения уровня заработных плат футболистов российских клубов.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, сценарии, дорожные карты, государственно-общественное партнерство (ГОП), Федеральный фонд поддержки развития российского футбола (ФФПФ), «потолок зарплат».*

Orlov A. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
G.V. Plekhanov Russian Economic University*

Babakov A. V.

*OJSC «Mobile TeleSystems»,
G.V. Plekhanov Russian Economic University*

Opportunities and instruments of strategic planning for the development of Russian football

The article discusses the opportunities and mechanisms for strategic planning and proposals for the establishment of the Federal Fund to Support Russian football (FFSF) for acceleration of the development of football infrastructure: construction of stadiums, providing youth sports schools, support the preparation of new and upgrading of existing coaching staff considering approaching World Football Cup—2018. The legislative initiative on limiting Russian footballers' wages level is also analyzed in the article.

Keywords: *strategic planning, scenarios, road maps, state-and-public partnership (SPP), Federal Fund to support the development of Russian football (FFSF), financial «fair play».*

Последние годы в экономической литературе и на государственном уровне широко обсуждался и обсуждается вопрос о возможностях стратегического планирования. Это связано с явными недостатками в использовании такого инструментария в системе государственного управления, а также и в стратегическом менеджменте, как федеральные целевые программы и государственные программы, которые должны были быть положены в основу трехгодичных бюджетов. Для преодоления этих недостатков федеральные министерства использовали и такой относительно новый инструментарий, как дорожная карта.

В соответствии с проектом Федерального закона «О государственном стратегическом планировании», под данным термином понимается регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и иных участников процесса государственного стратегического планирования по прогнозированию социально-экономического развития, программно-целевому планированию и стратегическому контролю, направленная на повышение уровня социально-экономического развития Российской Федерации, рост благосостояния граждан и обеспечение национальной безопасности. Конкретизацией намеченных в рамках государственных стратегических планов и программ мероприятий являются дорожные карты. Дорожная карта – это наглядное представление пошагового сценария развития объекта. Например, с участием Агентства стратегических инициатив разработано порядка шести дорожных карт по стимулированию развития малого и среднего предпринимательства.

Государственное стратегическое планирование базируется на принципах:

- единства и целостности;
- внутренней сбалансированности;
- результативности и эффективности функционирования;
- самостоятельности выбора путей решения задач;
- ответственности участников процесса государственного стратегического планирования;
- прозрачности (открытости);
- достоверности и реалистичности;
- финансовой обеспеченности.

В продолжение обсуждения острых нерешенных проблем и перспектив российского футбола, активно обсуждаемых в прессе, и позиции Президента РФС Н. Толстых, изложенной на пресс-конференции по итогам заседания исполкома РФС от 27.05.2014, поговорим о новом инструментарии в деле усиления позиций российского футбола в форме государственно-общественного партнерства и в виде Федерального фонда поддержки российского футбола (ФФПФ).

Федеральный фонд поддержки российского футбола, целесообразно создать в преддверии ЧМ по футболу 2018 г. с учетом проведения его финальной части в нашей стране. Для более эффективного (ускоренного) развития российской футбольной инфраструктуры. Этот фонд создается в 2015–2016 гг. при Минспорт РФ за счет федерального бюджета, региональных и местных бюджетов с участием РФС, а также РФПЛ, ФНЛ, ПФЛ и соответствующих региональных структур и объединений.

ФФПФ, Минфин РФ с разрешения Президента России и Правительства РФ направляют средства федерального бюджета в случае его профицита, что означает переход на устойчивые темпы прироста ВВП (не ниже 3%), благоприятные цены мирового рынка на энергоносители (нефть и газ), черные и цветные металлы, лес и лесопroduкцию. Средства могут направляться также из Фонда национального благосостояния с установлением специальной строки в федеральном бюджете. А также, с разрешения Правительства, в бюджеты субъектов РФ. Основную роль должны играть субъекты РФ-доноры, подключающие к использованию на развитие футбольной индустрии, поддержку детско-юношеских футбольных школ, стимулирование тренерских кадров средства из местных бюджетов.

Существенное значение имеет обоснование предлагаемых параметров и нормативов, на основе которых формируется Фонд (ФФПФ) и его региональные отделения в субъектах РФ-донорах. Можно это сделать из расчета \$30 млн. в год или около 1 млрд. руб. (по текущему курсу) в расчете на одну команду Премьер-лиги. В результате общая сумма средств, выделяемых на год может составить 16–17 млрд. руб. При этом должна проводиться индексация с учетом уровня инфляции (2013 г. – более 6%).

Для команд, участвующих в турнире ФНЛ, средства предлагается выделять по нормативу \$15 млн. или 0,5 млрд. руб. в расчете на команду, всем 20 командам, т.е. 10 млрд. руб. в совокупности.

По \$5 млн. или по 160 млн. руб. через региональные отделения ФФПФ предлагается выделять во 2ой дивизион. Соотношение выде-

ляемых средств в процентах должно быть 50 на 50 (80 млн. руб. из федерального бюджета и такая же сумма из региональных и местных бюджетов).

Подчеркнем, что эти средства должны носить строго целевой характер для их использования на конкретные решения конкретных задач в 2015–2018 гг. В таком случае их должно хватить на поддержку детско-юношеских школ, создание футбольной инфраструктуры, подготовку тренеров, питание, отдых и лечение футболистов всех возрастов. Также из Фонда должны финансово стимулироваться команды, подготовившие игроков для главной, второй молодежной и юношеской сборных. На это должны выделяться специальные стипендии и премии для стимулирования тренеров и непосредственно игроков. Должны выделяться премиальные за чемпионство, за золотые, серебряные и бронзовые медали. Должна быть финансовая поддержка перехода из ФНЛ в РФПЛ и участия в лиге чемпионов и евро-кубках.

Средства должны выделяться с условием обязательного наличия стратегии, стратегических планов и программ, которые проходят экспертизу в Минспорте, РФС, а также с участием экспертного сообщества. Объекты финансирования: детско-юношеские школы, спортивные клубы и проч., могут и должны принимать участие в формировании стратегии, создании стратегических планов и дорожных карт. Однако, конечно, требовать от них проведения серьезных исследований было бы здесь неправомерно, а возлагать всю ответственность за такую масштабную работу – чревато.

Тем временем увеличение бюджетного финансирования российского футбола, направленное на его поддержку и развитие в преддверии ЧМ–2018, должно происходить параллельно с не менее важным процессом сокращения «вложений в благосостояние» топовых игроков и тренеров Российского чемпионата. Этот вопрос назрел уже давно, и хорошей новостью для болельщиков и любителей футбола стала недавняя информация, что в Государственной Думе РФ по инициативе Комитета по делам физической культуры и спорта планируется обсуждение вопроса об ограничении уровня заработных плат футболистов российских ПФЛ.

Неоправданное завышение зарплат игрокам и тренерам в отечественном футболе уже ни у кого не вызывает сомнения. В ряде случаев эта статья расходов составляет до 80% (!) всего бюджета клуба! И это при условии нулевой (в самом лучшем случае) маржинальности российского футбольного бизнеса. В такой ситуации миллиардные зарп-

латы футболистов выглядят преступно нелепыми — как в глазах болельщиков, так и в глазах представителей других видов спорта. К вопросу проявляют интерес даже те, кто к спорту равнодушен. И не удивительно — тут и проблема социального неравенства, и проблема оттока миллиардного капитала, утекающего из страны на счета легионеров и иностранных тренеров, не говоря уже о грубом нарушении принципа финансового «fair play», который столь верно называет одним из ключевых направлений своей работы Президент УЕФА Мишель Platini.

Мировой опыт решения подобных проблем невелик и скорее носит не совсем «спортивный характер» — имеем ввиду недавнее введение во Франции 75% налога на все доходы более 1 млн. евро в год и другие страны с прогрессивной шкалой налогообложения, которая автоматически затрагивает и миллионеров от спорта. В нашей же стране ставка подоходного налога фиксирована 13-ю процентами и, следовательно, депутаты должны будут предложить особый способ ограничения баснословных трат «бизнесменов» от футбола. Очевидно, что опыт НХЛ показал: авторитета Лиги, как саморегулируемой спортивной организации может быть недостаточно. Не совершенной оказалась и инициатива группы сенаторов Совета Федерации, предлагавших внести поправки в Федеральный закон «О естественных монополиях» с целью ограничить финансирование крупнейшими российским госкорпорациями — естественными монополистами — профессионального спорта. За «бешеными» деньгами российского спорта стоят не только естественно-монопольные госкорпорации, и не только госкорпорации. Имеем в виду и госбанки, и местные бюджеты, и полугосударственные компании, и конечно частный бизнес.

Предусмотреть законодателям придется и многочисленные способы обхода устанавливаемых ограничений — такие, как бонусы и премии (их всегда можно вынести за рамки зарплаты, прописанной в контракте, и оставить на усмотрение руководства клуба), оплата различных услуг в виде консультаций, рекламы и проч., и проч. — количество лазеек может ограничиваться лишь фантазией бизнесменов от спорта.

Что ж, тем интереснее нам будет наблюдать за законотворческим процессом, который, в случае успеха, имеет все шансы положить начало решению таких вопросов как установление социальной справедливости, уменьшение количества иностранных игроков и тренеров в отечественном футболе, лишение финансового аргумента клубов, «коллекционирующих звезд футбола».

Ведь всем нам хочется, чтобы выигрывал тот, кто «Быстрее, Выше, Сильнее»! А не тот, кто богаче...

Используемые источники

1. Проект Федерального закона № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.12.2013 г. № 1156 «Об утверждении Правил поведения зрителей при проведении официальных спортивных соревнований»
3. Стратегия развития футбола в Российской Федерации до 2020 года «Футбол 2020».
4. Программа подготовки «ЧМ–2018»
5. Бабаков А.В. Спорт: Политика. Финансы. Маркетинг. – М.: Палеотип, 2014.
6. Орлов А.В. Государственное управление в спорте. – М.: Палеотип, 2014.
7. Орлов А.В., Бабаков А.В. Стратегическое планирование, менеджмент и маркетинг в спорте. – М.: Палеотип, 2013. – 212 с.
8. Бабаков А.В. Роль телекоммуникаций в спорте и спортивном маркетинге. (Взаимодействие спорта и телекоммуникационного сектора экономики в части разработки и реализации маркетинговой стратегии) // Ученые записки. – 2014. – № 39.
9. Орлов А.В. Деньги необходимо правильно и эффективно распределять и использовать // Спорт и право. – 2011 апрель–май.

Пешкова Т. Ю.

*аспирант кафедры «Страховое дело»,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
e-mail: typeshkova@gmail.com*

Взаимодействие со службой внутреннего аудита страховщика как способ повышения эффективности страхового надзора

В статье освещаются проблемы страхового рынка и пути их решения с помощью применения органом страхового надзора результатов деятельности службы внутреннего аудита страховой организации.

Ключевые слова: *внутренний аудит страховой организации, внутренний контроль, эффективность страхового надзора.*

Peshkova T.Y.

*Postgraduate student of Insurance business Department
in the Financial University under the Government of the Russian Federation*

Interaction with the insurer's Internal audit department as a way to increase the effectiveness of the insurance supervision

The article highlights problems of insurance market and their possible solutions by using the results of work of insurance company's Internal audit department.

Keywords: *internal audit in insurance company, internal control, insurance supervision effectiveness.*

Повышение прозрачности и информационной открытости финансовых рынков и совершенствование системы корпоративного управления отнесены к приоритетным направлениям развития рынков на среднесрочную перспективу.

Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года выделяет ряд проблем страхового рынка, к которым в том числе относятся:

- снижение качества выполнения обязательств страховщиками по договорам страхования перед страхователями;
- ограниченность предложений страховых услуг, ориентированных на различные категории потребителей;

- низкий уровень доверия страхователей к 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 продаж страховых продуктов страховщиками и несовершенство способов заключения договоров страхования¹.

Первым шагом к решению проблем страхового рынка является повышение прозрачности и эффективности осуществления бизнес-процессов в страховых компаниях и внедрение механизмов, способствующих достижению целей деятельности страховщиков, к которым относятся системы внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Очевидно, что надзор за страховой деятельностью должен совершенствовать инструменты контроля и надзора с развитием систем управления страховщиков.

В связи с имеющимися проблемами на страховом рынке и необходимостью развития механизмов страхового надзора, а также реорганизацией органа страхового надзора (ликвидацией ФСФР России и передачи ее функций Службе Банка России по финансовым рынкам), можно выделить ряд первоочередных направлений развития страхового надзора:

1. Внедрение лучшей практики осуществления государственного страхового надзора, применяемой зарубежными регуляторами страховых рынков, в том числе, ориентация на соответствие Основным принципам страхования, разработанным Международной организацией страховых надзоров².

2. Переход к принципам риск-ориентированного пруденциального страхового надзора.

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 июля 2013 года №1293-р «О Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года».

² International Association of Insurance Supervisors, Insurance Core Principles Standards, Guidance and Assessment Methodology, October 2012, www.iaisweb.org

3. Совершенствование системы санкций и мер государственного страхового надзора, применяемых к страховым организациям, допускающим нарушения страхового законодательства.

4. Усиление защиты прав страхователей.

5. Совершенствование мер по предупреждению банкротства и контроля ухода страховщиков с рынка.

Развитие систем внутреннего контроля и аудита российских страховщиков является наиболее оптимальным первым шагом к совершенствованию механизмов страхового надзора, так как эффективное функционирование указанных систем внесет вклад в развитие всех выделенных направлений развития страхового надзора.

Эффективная система внутреннего контроля страховой организации позволит:

- получить большую уверенность в достижении компанией поставленных целей;
- обеспечить доведение информации о существующей системе внутреннего контроля и недостатках до уровня совета директоров;
- получить ясное понимание существующих рисков и их влияние на деятельность компании;
- сфокусировать внимание руководства на важных проблемах;
- избежать большого количества неожиданностей в деятельности компании;
- повысить вероятность успеха инициатив по изменению компании;
- получить более высокую степень осведомленности о рисках в процессе принятия решений.

Страховой надзор будет более эффективен, если он будет обладать механизмом, позволяющим проследить всю цепь причинно-следственных связей, которые могут привести к финансовым проблемам страховщика (Рис. 1). Таким механизмом является использование результатов работы подразделения, осуществляющего внутренний аудит в страховой организации.

Внутренний аудит, как независимая функция оценки систем внутреннего контроля, корпоративного управления и управления рисками, внесет значительный вклад в информационную обеспеченность органа страхового надзора, позволит более эффективно планировать деятельность по проведению контрольно-надзорных мероприятий, а в перспективе, при должном уровне развития, может привести к снижению затрат органа страхового надзора на их проведение.

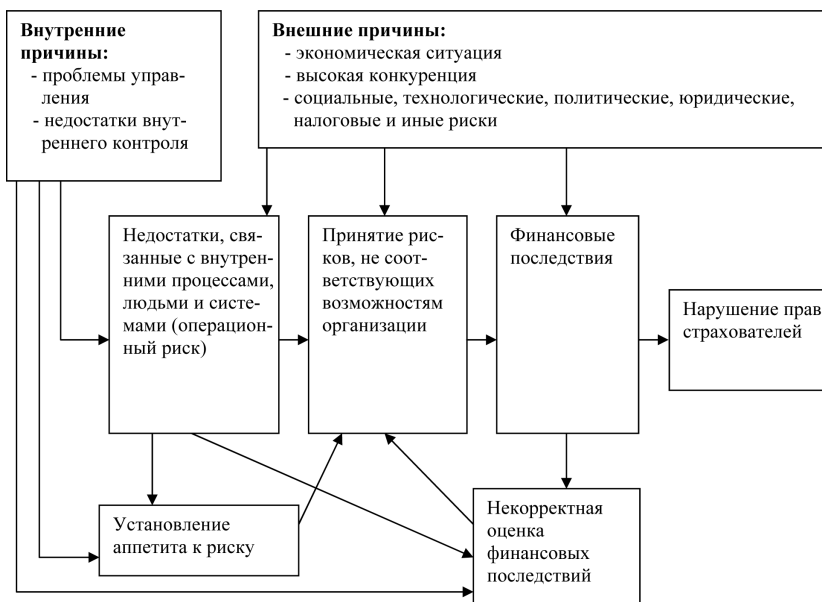


Рис. 1. Причины, влекущие за собой финансовые проблемы страховщика и нарушение прав страхователей

Однако применение в практике органа страхового надзора любых материалов, подготовленных страховщиком, несет в себе риск получения недостоверной информации. Среди российских компаний (в частности, банков) распространена практика предоставления в контрольный орган «альтернативных» отчетов, не содержащих информацию о ключевых рисках деятельности компании во избежание излишнего внимания контрольного органа к ее деятельности.

Согласно опросу представителей российских страховых компаний, проведенному в 2014 году, только 32% респондентов ответили, что готовы предоставлять органу страхового надзора достоверную информацию о результатах деятельности службы внутреннего аудита (отчетов, информации о выявленных нарушениях/недостатках в деятельности подразделений компании, выявленные рекомендации по их устранению) даже с учетом того, что орган страхового надзора не будет принимать меры государственного страхового надзора за нарушения, выявленные службой внутреннего аудита.

Вместе с тем 58% респондентов признают, что взаимодействие органа страхового надзора со службой внутреннего аудита страховщи-

ка будет способствовать развитию страхового рынка и повысит доверие к страховщикам со стороны потенциальных потребителей страховых услуг (Рисунок 2).



Рис. 2. Считаете ли Вы, что взаимодействие органа страхового надзора с подразделением, осуществляющим внутренний аудит, будет способствовать развитию страхового рынка и повысит доверие к страховщикам со стороны потенциальных потребителей страховых услуг?

Таким образом, среди страховщиков присутствует общее понимание пользы от внутреннего аудита и его взаимодействия с органом страхового надзора, однако, уровень доверия к органу страхового надзора довольно низок.

Четкие требования законодательства и конструктивные действия органа страхового надзора, направленные не на наказания страховщиков за выявленные нарушения, а совершенствование их систем управления, будет способствовать постепенному росту доверия страховщиков к надзорному органу.

Прежде чем использовать отчеты внутреннего аудитора страховой компании, орган страхового надзора должен оценить систему внутреннего контроля и внутренний аудит страховой организации и убедиться в их эффективности и достоверности выпускаемых ими отчетов.

Таким образом, для развития механизмов осуществления страхового надзора в указанном направлении, необходимо:

1) определить основные принципы внутреннего контроля и внутреннего аудита страховых компаний;

2) усовершенствовать законодательные требования к организации страховыми компаниями всех компонентов системы внутреннего контроля и установить минимальные требования к их организации на основе принципов внутреннего контроля и внутреннего аудита и развитой международной практики;

3) разработать порядок взаимодействия органа страхового надзора и службы внутреннего аудита страховой организации и методологию оценки систем внутреннего контроля и аудита страховых организаций для целей надзора;

4) стимулировать повышение эффективности деятельности служб внутреннего контроля и аудита страховщиков в том числе с целью использования результатов их деятельности в надзорном процессе.

«Побочным эффектом» тесного взаимодействия органа страхового надзора и внутреннего аудита страховой компании может стать превращение внутреннего аудитора (службы внутреннего аудита) из консультанта и подразделения, деятельность которого направлена на повышение эффективности деятельности организации, в «полицейского», которому исполнительное руководство страховщика не будет предоставлять информацию.

Во избежание подобной ситуации, органу страхового надзора не следует принимать меры государственного страхового надзора по результатам оценки систем внутреннего контроля, за исключением выявления фактов предоставления контрольному органу неполной и/или недостоверной информации.

Вместо этого рекомендуется развивать практику взаимодействия с представителями страховых компаний, в том числе, с членами совета директоров (наблюдательного совета) и комитета по аудиту при совете в целях обсуждения проблем управления страховой компанией и определения путей их решения.

Организация страховыми компаниями внутреннего контроля и внутреннего аудита, их тесное взаимодействие с органом страхового надзора, а также следование мировой практике развития указанных функций позволит осуществлять постоянный контроль деятельности страховых компаний, совершенствовать пруденциальный подход к осуществлению государственного страхового надзора, а также будет уверенным шагом к повышению доверия к страховщикам со стороны потенциальных потребителей страховых услуг.

Используемые источники

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.07.2014 № 1293-р «О Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года».
2. International Association of Insurance Supervisors, Insurance Core Principles Standards, Guidance and Assessment Methodology, October 2012, www.iaisweb.org.
3. Кириллова Н.В. Принципы МАСН в России // Страховое дело. – 2012. – № 3.
4. Орланюк-Малицкая Л.А. О понятии и факторах финансовой устойчивости страховых компаний // Вестник Финансовой Академии. – 1998. – № 1.
5. Пешкова Т.Ю., Краснова И.А. и др. Новые механизмы осуществления государственного страхового надзора // Финансы. – 2010. – № 6.

6. Пешкова Т.Ю. Развитие применения принципов внутреннего контроля и аудита страховых организаций в практике органа страхового надзора // Страховое дело. – 2013. – № 2.
7. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М.: Изд-во РАГС, 2009;
8. Цыганов А.А. Современная структура регулирования страхового рынка России// Экономика и политика. – 2014. – № 1 (2).
9. Цыганов А.А., Глухова Т.С. Права акционеров в практике корпоративного управления в страховых компаниях // Страховое дело. – 2009. – № 3.
10. Финансовые инструменты и технологии антикризисного управления и предупреждения банкротства в страховых компаниях / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, А.А. Цыганова. – М.: Финуниверситет, 2013.

Пирякова А. К.

*аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань),
ведущий специалист Управления Государственной вневедомственной
экспертизы Республики Татарстан по строительству и архитектуре
e-mail: amina_mona@mail.ru*

Источники древнего русского залогового права

В статье представлен краткий анализ источников залогового права от зарождения до XVI века.

Ключевые слова: *источники права, залоговое право, нормативно-правовые акты, заклад, совершение сделок.*

Piryakova A. K.

*postgraduate student of Institute of social
and humanitarian knowledge (Kazan), the leading expert
of Management of the State non-departmental examination
of the Republic of Tatarstan on construction and architecture*

Sources of the ancient Russian mortgage right

The short analysis of sources of the mortgage right is presented in article from origin till the XVI century.

Keywords: *right sources, mortgage right, normative legal acts, mortgage, transactions.*

Со времен Древней Греции и до настоящего времени залог недвижимости является острым вопросом в правовой, экономической, социальной и даже политической сфере.

Создание и развитие системы ипотечного жилищного кредитования в современной России обусловлены необходимостью решения жилищного вопроса населения¹. В данной связи приобретает особое значение исследование накопленного отечественного опыта в сфере правового регулирования.

Ипотечное кредитование является первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII–XIV вв. одновременно с правом частной соб-

¹ Гаджиев М.Г. Совершенствование финансового механизма системы ипотечного жилищного кредитования в России: Автореферат дис.канд. экон. наук. – М., 2007. – С. 24.

ственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления.

До XV века единственной формой залога в отечественном праве являлся залог личности (закуп). О нем впервые упоминается в «Правде детей Ярославовых», где под закупом следовало понимать «заложившегося человека, службою рассчитывающегося с верителем»². До XVII века это становится одним из основных способов закрепощения крестьян и посадских людей. Крепостным становился практически каждый, кто не исполнил своего обязательства.

Основы теории государства и права закладывают в нас уверенность в существовании причинно-следственной связи между развитием общества — государственности и права. Обратимся к началу XI века. Киевские и Новгородские земли объединились, прошло крещение Руси и формирование государственности должно было обуславливать принятия нормативно-правовых актов.

Несмотря на это, Русская Правда принята на V–VI веков позднее по сравнению с аналогичными «правдами» (Салическая, Рипуарская и Бунгурдская). Русская Правда содержит нормы уголовного, наследственного, торгового и процессуального законодательства; является главным источником правовых, социальных и экономических отношений Древней Руси.

Как считает И.В. Петров, Русская правда «явилась конечным кодифицированным результатом эволюции Древнерусского права», прошедшего несколько этапов в своем развитии³.

Необходимо отметить, что в отличие от 12 досок Рима, в ней не упоминается о некоторых преступлениях: о смертной отраве, о насилии женщин (и проч.). Остается нерешенным вопрос: из-за того, что первое отсутствовало, а второе преступление было сложно доказать? Не упоминается также о многих условиях и сделках, весьма обыкновенных в самом начале гражданских обществ, в том числе ипотеки. Особый путь духовного развития России в отсутствие норма права позволяли взаимной пользе и чести быть верным в слове и зачастую служили вместо законов.

О существовании имущественного обеспечения похожего на залог говорит наличие статей, в частности ст. 47 Русской правды, даю-

² Мейер Д. И. Древнее русское право залога. — Казань: Издательство книгопродавца И. Дубровина, 1855. — С. 6–7.

³ Петров И.В. Торговое право Древней Руси (VIII — начало XI в.). Торговые правоотношения и обращение Восточного монетного серебра на территории Древней Руси. — LAMBERT Academic Publishing, 2011. — С. 170.

щих подробную оценку различных предметов долга. При этом в качестве долговых вещей, на которые установлена оценка, рассматриваются обыкновенные предметы обмена на скот, жито и тому подобное. Остается предполагать, что в силу недостаточной стоимости имущества кредитор предпочитал обращать меры принуждения против личности должника. Так, ст. 68 и ст. 69 Русской правды говорят о продаже должника, которая по сути означало личную отработку долга должником перед кредитором. То, что речь идет именно об отработке, которую можно обозначить как временное рабство, а не о постоянном рабстве, говорит ст. 122 Русской правды, согласно которой должник, независимо от размера долга, отработывал у кредитора не больше года. Залог стал развиваться одновременно с развитием торговых отношений и сопутствующих им заемных обязательств.

Первые упоминания непосредственно о залоге появились в XIII, XIV веках в северо-западных центрах России — Новгороде, Пскове в Псковской Судной грамоте ⁴, которая была принята на вече в Пскове в 1467 г.

В ней, наряду с давно уже существовавшим личным способом взыскания, появляется имущественное взыскание. Спор о владении какой-либо недвижимостью решался в суде на основании показаний соседей или имеющихся письменных документов на землю.

Древнее залоговое право выступило в качестве предмета исследования дореволюционных цивилистов России Д.И. Мейера и Л.А. Кассо. Монография Д.И. Мейера «Древнее русское право залога» явилась первым значительным трудом, посвященным развитию института залога в русском праве. Говоря о сущности залога, Д.И. Мейер писал, что «залог есть отчуждение; переставая быть им, он перестает быть и залогом» ⁵. В качестве результата своего исследования Д.И. Мейер приходит к выводу, что до начала XVIII в. залоговая сделка в Московском государстве всегда устанавливала право собственности в пользу залогодержателя, который получал не только владение и пользование, но и возможность распоряжаться заложенной вещью. Эта собственность, по мнению Д.И. Мейера, вытекает из самой передачи обеспечительного объекта, без которой нет настоящего залога.

При исследовании сущности древнерусского залога Л.А. Кассо приходит к иным выводам. Статья Псковской грамоты, в которой повторяющиеся трижды слова «заклад грамоты» могут быть прочитаны

⁴ Псковская Судная грамота. XV век // Российское законодательство X–XX веков. Т. 1. Законодательство Древней Руси. — М.: Юрид. лит., 1984.

⁵ Мейер Д.И. Указ. соч. — С. 29.

«закладные грамоты». Если первый вариант предусматривает, что залог происходит посредством передачи крепостных актов на недвижимость, то прочтение термина «закладные грамоты» получает значение допущения множественности закладных сделок и Л.А. Кассо, приходит к заключению о том, вопреки взгляду Мейера древнерусское залоговое право знало форму обременения недвижимости, при которой она остается у залогодателя⁶. Таким образом, можно сделать вывод, что развитие залоговых отношений привело к определению содержания залога в первую очередь как «обязательства вещи», выступавшей основным должником в залоговой сделке.

Проблему в столь различном определении древнерусского залога недвижимости Л.А. Кассо видит в том, что изучению подлежали различные источники, а также Л.А. Кассо допускает публикацию еще не изученных закладных.

В целом залог по Псковской Судной Грамоте подразделялся на: залог движимого имущества (в этом случае заложённая вещь хранилась у залогодателя до уплаты долга) и залог недвижимости (сама заложённая недвижимость не переходила во владение залогодержателя, но документы на эту собственность должны были быть переданы залогодателя).

Залог явился одним из способов обеспечения (гарантирования) договора по Псковской грамоте. При займе свыше 1 рубля залог был обязателен: «А кто имет дават серебро в заим, — имо дати до рубля без заклада и без записи» (ст.30). Таким образом, без записи и заклада признавались иски только до одного рубля. При залоге движимого имущества («заклад») должных отдавал свою вещь во владения кредитора вплоть до уплаты долга. При залоге недвижимого имущества оно не переходило во владение залогодержателя, а оставалось во владении собственника.

Л.А. Кассо считает, что данная норма должна была относиться не только к чисто личному кредиту: не означает ли здесь заклад скорее акт, совершенный при соблюдении особых формальностей; термин заклад в Псковской судной грамоте используется в качестве требования должника на возвращение ему обеспечения по уплате долга.

Также, как и при договоре займа без записи признавались иски по залогом на сумму до 1 рубля при условии предъявления «досок». При ссудах на сумму свыше 1 рубля необходимо было составлять запись по форме, либо принимать заклад, зарегистрировать в особых закладных

⁶ Кассо Л.А. Понятие о залоге в современном праве. — М., 1999. — С. 212.

досках. Договор личного займа заключался между хозяевами и различного рода «наймитами», плотниками, ремесленниками и т.д. (ст. 41).

Данную правовую норму можно было бы назвать прародительницей ст. 161 Гражданского кодекса Российской Федерации «Сделки, совершаемые в простой письменной форме»

«1. Должны совершаться в простой письменной форме, за исключением сделок, требующих нотариального удостоверения:

1) сделки юридических лиц между собой и с гражданами;

2) сделки граждан между собой на сумму, превышающую десять тысяч рублей, а в случаях, предусмотренных законом, — независимо от суммы сделки.»

Ст. 104 Псковской Судной Грамоты говорит о залоге как преимуществе залогового кредитора перед прочими обратиться взыскание именно на данный объект. Но при этом допускалось несколько залогов на один объект, кредиторы которых были равны между собой. Залог в данном виде все же не защищал права кредиторов в полной мере, поскольку не определял для должника границ распоряжения предметом залога: отсутствовали институты старшинства прав и ипотечного преемства. В случае возникновения нескольких залоговых прав на один и тот же имущественный объект провозглашалось равноправие всех залогов, независимо не только от времени возникновения, но даже от наличия записи о залоге у одних кредиторов и отсутствия ее у других⁷.

Согласно ст. 29 Псковской Судной грамоты залог оформлялся передачей кредитору актов (грамоты) на предмет залога. При этом возникал залог не на грамоту, а именно на ту вещь, которой должник владел в соответствии с данной грамотой. Наличие у кредитора документа на определенную вещь служило доказательством наличия обременения и определяло кредитора — держателя грамоты как залогодержателя. Однако и здесь существовали некоторые опасности для кредитора, который не мог быть уверен в полной мере о передаче ему правомерных документов в полном объеме на имущество должника.

В Псковской судной грамоте отсутствовали регламентации правового механизма залогового отношения. Возможно, соответствующие нормы, дающие непосредственное определение залога, регулирующие права и обязанности сторон, определялись иными правовыми актами, хозяйственной и судебной практикой, обычаями.

⁷ Шелков О. В. Ипотечное кредитование: история, теория, перспективы. Практические рекомендации для заемщиков. — Минск: Диета, 2007. — С. 20.

На данной стадии своего развития залог понимался как обязательство вещи. Вещь становилась главным должником в залоговой сделке, а сам принцип залога, как долга, вооруженного имущественным взысканием, был диаметрально противоположен принципу личного долга.

Особенностью развития института ипотеки в России в отличие от ипотеки времен Древнего Рима можно назвать то, что на ранних этапах его становления не требовалось передачи заложенного имущества во владение кредитора; передача вещи появилась позднее. Ипотека в России развивалась как бы в обратную сторону⁸.

Статья 31 Псковской судной грамоты указывала, что должник, не выплативший долг, терял залог. Соответственно, предмет залога предоставлялся во владение кредитору с правом пользования кредитором данным имуществом, а при неуплате долга становился собственностью кредитора.

«В русском залоге абстрактное право собственности никогда не передавалось до срока залогодержателю; поэтому досрочное владение и пользование залогодержателя всегда носило производный условный характер»⁹ – к данному выводу можно прийти, проанализировав нормы залогового права.

Поэтому довольно часто кредитор требовал передачи ему имущества во владение. Передача владения к тому же содействовала появлению правила «за рость пахати», обозначающего право кредитора пользоваться плодами предмета залога вместо процентов. Вследствие этого новая форма залога, сформировавшаяся в русском праве в XVI в., заключалась в двух составляющих: присутствие надежных гарантий для кредиторов вследствие передачи им имущества во владение и использования данного имущества в счет процентов по долговым обязательствам. Специфической особенностью древнерусского залога также была бессрочность. Владение кредитору предоставлялось до полной уплаты долга. При этом залогодержателю, которому передавался в обеспечение земельный участок, совершенно было невыгодно возвращение своих денег, поскольку землевладение являлось уже тогда одним из наиболее значимых капиталов. Но наряду с наиболее распространенной формой залога, при которой заложенное имущество находилось у кредитора, была и форма, при которой предмет залога оставался у должника.

⁸ Лванесов Э.В., Северов М.А. Ипотечное кредитование как способ приобретения прав собственности на помещение // Современное право. – 2007. – № 4. – С. 3.

⁹ Шершеневич Г.Ф. Русское гражданское право. – Казань: Издательство Казанского университета, 1901. – С. 335–337.

Подтверждение этому можно найти в указе Ивана Грозного от 11 января 1557г. Этот указ посвящен главным образом правовому регулированию заемных долгов, обеспеченных недвижимостью, с передачей последней кредитору в случае неуплаты долга. В нем предусматривается, что заложенная недвижимость должна оставаться у залогодателя, который обязан будет в течение пяти лет вернуть долг и уплатить за него проценты. При просрочке оплаты долга вотчина переходит к кредитору. Если же предмет залога уже был реализован третьему лицу, то она изымается у последнего и передается кредитору; покупатель имел право предъявить личный иск к продавцу. «В эту эпоху такая форма являлась новшеством и законодательство тогда уже... указывало путь развития нашему реальному кредиту»¹⁰.

Таким образом, получив свое законодательное подтверждение намного позднее, чем в Европе, в России залог недвижимости претерпевает быстрое развитие и закладывает основы будущих норм Российского залогового права.

Используемые источники

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Гаджиев М.Г. Совершенствование финансового механизма системы ипотечного жилищного кредитования в России: Автореферат дис.канд. экон. наук. – М., 2007.
3. Кассо Л.А. Понятие о залоге в современном праве. – М., 1999.
4. Лванесов Э.В., Северов М.А. Ипотечное кредитование как способ приобретения прав собственности на помещение // Современное право. – 2007.
5. Мейер Д. И. Древнее русское право залога. – Казань: Издательство книгопродавца И. Дубровина, 1855.
6. Псковская Судная грамота. XV век // Российское законодательство X–XX веков. – Т. 1. Законодательство Древней Руси. – М.: Юрид. лит., 1984.
7. Черных А.В. Залог недвижимости в российском праве. – М.: Легат, 1995.
8. Шелков О. В. Ипотечное кредитование: история, теория, перспективы. Практические рекомендации для заемщиков. – Минск: Диета, 2007.
9. Шершеневич Г.Ф. Русское гражданское право. – Казань: Издательство Казанского университета, 1901.

¹⁰ Черных А.В. Залог недвижимости в российском праве. – М.: Легат, 1995. – С. 13.

Репкина О. Б.

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

Информация в системе управления предпринимательскими структурами

В статье рассматриваются место информации в системе управления предпринимательскими организациями; значение информационных технологий как основного источника экономического роста отечественной экономики; доказывается, что информационно-аналитические системы затрагивают все уровни управления и касаются всех уровней принятия управленческих решений; проводится последовательная взаимосвязь между уровнем развития информационных технологий и уровнем развития предпринимательских структур.

Ключевые слова: *предпринимательская структура, инновационная технология, система управления.*

Repkina O. B.

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

Information in management of business structures

The article examines the place of information in the system of management of entrepreneurial organizations; importance of information technology as a major source of economic growth of the domestic economy; proved that the information-analytical systems affect all levels of management and apply to all levels of management decision-making; conducted consistent relationship between the level of development of information technologies and the level of entrepreneurial structures.

Keywords: *entrepreneurial structure, an innovative technology management system.*

Информационные и коммуникационные технологии «это технологии, использующие средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных, текстов, образов и звука»¹. Еще совсем недавно информация стала ресурсом деятельности предприятия, но, тем не менее, она постепенно превращается в один из основных источников экономического роста. «Так,

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2010 год. – М.: Росстат, 2010. – С. 522.

по расчетам специалистов, в начале прошлого века, чтобы удвоить объем знаний, требовалось почти 50 лет. В настоящее время этот процесс занимает примерно год. Специалисты считают, что в ближайшей перспективе для увеличения объема в два раза потребуется не больше месяца»².

В данном аспекте нельзя переоценить значимость человека в процессе работы с информацией, особенно если мы рассматриваем предпринимательскую деятельность, лежащую в основе развития цивилизованных рыночных отношений.

Сегодня, в условиях динамично развивающихся рыночных отношений, руководители могут столкнуться с огромным количеством трудностей при принятии любого, даже, на первый взгляд, не сложного управленческого решения. И вопрос тут ни в наличии харизмы, достаточного интеллекта или даже имеющегося уровня профессиональных знаний и умений (познавательные возможности руководителя не всегда позволяют руководителю находиться на передовом уровне). Основная проблема нередко кроется в недостатке понимания особенностей проблемы, того, с чем сталкиваются руководители. Ведь предпосылкой принятия оптимального управленческого решения является разработка и анализ значительного количества информации, что требует способности понимания и использования разнообразных, нередко нетрадиционных подходов относительно одного и того же объекта, генерирующего проблему.

Информация о возможности получения дополнительной информации в случае разработки или реализации нововведений приводит к активизации целого рынка инновационных процессов. Таким образом, практически любое изменение на инновационном рынке приводит к значительным изменениям всех его участников при незначительном изменении имеющихся ранее ресурсов. Результаты таких изменений относятся к синергетическому эффекту достижения значительных результатов при ограниченных ресурсах.

Управленческие решения – главный интеллектуальный продукт руководителя. Руководители находятся в информационном пространстве, которое необходимо постоянно упорядочивать. Разнообразие информации способствует, с одной стороны, разнообразию идей, а с другой – создает препятствия для их реализации. Возникает противоречие между тем, что хочется сделать и тем, что можно сделать из-за разнообразия информации. От того, как будет организован процесс

² Балабанова А. В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2004. – С. 23.

упорядочивания информации под новый замысел, зависит качество управленческих решений.

Основную функцию в управлении внутри предприятия выполняет информация о степени стратегической устойчивости. Такой функцией является оценка степени адаптации стратегического потенциала к принятым стратегическим целям предприятия. Измерить эту степень адаптации к стратегическим целям можно с помощью показателей стратегического эффекта, достигаемого взаимодействием элементов устойчивости в процессе достижения стратегических целей. Ограничениями в этой задаче является некоторый спектр необходимых ресурсов и некоторый минимальный уровень издержек, необходимых для сохранения эффективности деятельности.

Среди всего множество информации выделяют управленческую информацию, когда источником сообщения (устного или письменно-го) выступает субъект управления.

В процессе работы с информацией в формализованной зоне возникают проблемы в пространстве:

1. «Властные полномочия — делегированные полномочия».
2. «Стабилизация производства — модернизация производства».
3. «Централизация — диверсификация».

В персонализированной зоне возникают проблемы в следующих плоскостях:

1. «Открытие коммуникации — закрытие коммуникации».
2. «Личность — работник».
3. «Инициативность — исполнительность».

Выделим частные задачи модели проблемной ситуации:

1. Задача анализа проблемы — цель данной задачи в выборе наиболее актуальной проблемы из всего перечня проблем, что является не только сложной, но и ответственной частью анализа проблемной ситуации, где: проводят содержательный анализ проблемы с целью ее важности и актуальности; описывают проблему и формируют цель предстоящих действий; формируют критерии оценки результата решения задачи.

2. Задача моделирования механизма ситуации — цель данной задачи в получении в заданных параметрах оценок результатов применения альтернатив решения, то есть устанавливается связь между описанием альтернатив и значениями результатов, что включает: определение перечня управляемых и неуправляемых факторов; выбор параметров для оценки результатов и построение моделей с учетом выбранных параметров.

3. Задача получения информации решается одновременно с предыдущей задачей, поскольку для разработки решений всегда необходимо получать какие-либо исходные данные (информацию), представляет собой определение источника информации, выбор способа обращения к этой информации, принятие решения относительно формы представления для пользователей. Данная задача очень важна, поскольку полученной информацией будут пользоваться на всех этапах решения, поэтому данные должны быть точными, надежными и достоверными, доставляется из оптимальных источников наиболее рациональным способом.

Люди по-разному собирают необходимую информацию, чаще всего такими источниками являются собственный опыт и знания, однако не самый хороший способ, поскольку он несет в себе определенную долю необъективности, предвзятости.

4. Задача формирования множества альтернатив решений – позволяет рассмотреть все возможные варианты решения проблемы, которых должно быть достаточно много, чтобы обеспечить необходимую свободу выбора, не пропустить необходимое решение и, в то же время, множество альтернатив должно быть достаточно узким, чтобы у лица, принимающего решения осталось время на оценку предпочтительной альтернативы, а у исполнителя – больше времени на реализацию наилучшего решения.

Поскольку с точки зрения лица, принимающего решения те или иные результаты операции могут достигать цели в большей или меньшей степени (на чем и основана система предпочтений лица, принимающего решения), то для этого: сравнивают элементы множества предпочтений; в соответствии с системой внутренних личных психологических установок получают суждения об имеющихся моделях; выявляют предпочтения путем сортировки, сравнения, ранжирования, балльного оценивания и пр.; выстраивают модель предпочтений.

5. Задача выбора – основная цель данной задачи в принятии управленческих решений, речь идет об осознанном выборе среди представленных возможностей. Здесь для окончательного выбора решения среди множества альтернатив необходимо проводить интерпретацию и приспособление выбранной (наилучшей) альтернативы к условиям операции.

6. Задача оценки фактической эффективности решений – ее цель заключается в обобщении и передаче опыта, когда становится ясно, какие из принятых решений являются верными, а какие ошибочными.

На основании полученных выводов, которые делаются после получения информации о фактически достигнутых результатах, их обработки и анализа, на основе сделанных выводов формируются рекомендации и, в завершении, вносятся необходимые коррективы в управленческие решения.

Это позволяет завершить процесс разработки решения и по фактическим данным накапливать управленческий опыт.

Переработка информации руководителями зависит также от маркетинговой стратегии фирмы и места в ней текущих задач. Под выбираемую маркетинговую стратегию, решаются и основные проблемы, параллельно усиливается значение персонализированной зоны организационных отношений. Вся информация подбирается, оценивается и перерабатывается под решение проблем, основанных на ресурсной концепции управления организационным поведением.

Не всегда удается сразу объективно оценить проблему и сформулировать цель последующей деятельности. Как правило, это обусловлено недостаточностью исходной информации, срочностью решаемой задачи, недостаточными знаниями или отсутствием опыта у лица, принимающего решения. В практике разработки управленческих решений в сложных ситуациях нередко в качестве лица, принимающего решения, выступает коллективный орган (например, совет директоров), а в обосновании решений зачастую участвуют консультанты и эксперты.

Рассмотрим основные условия реализации управленческих решений. К ним относятся: информационная подготовка (обеспечение доступности и своевременности для пользователей необходимыми информационными ресурсами; соответствие уровня профессионализма персонала уровню информационных технологий; доведение до сведения всех участников процесса подготовки и реализации управленческих решений перспективных и текущих направлений деятельности компании); организационная подготовка (формирование персонала разработчиков и исполнителей управленческого решения, определение сроков и параметров оценки эффективности выполнения); социально-психологическая подготовка (мотивирование и стимулирование, определение четких целей и задач для всех участников процесса подготовки, принятия и реализации управленческих решений).

Таким образом управленческое решение должно объективно и полно учитывать имеющуюся или доступную информацию, а также гармонизировать с обстановкой в компании. В противном случае решение не будет должным образом воспринято исполнителями, что отразится на результатах его реализации.

Руководители в своей деятельности должны учитывать не только сущность самой управленческой деятельности, являющейся в какой-то степени результатом проявляющихся субъективных личностных факторов, но и учитывать повышенный уровень сложности и неопределенности происходящих в социальных системах процессов.

Индивидуальные особенности личности существенно влияют на сбор, обработку, хранение, передачу и использование информации в предпринимательской деятельности.

Люди с различными типами мыслительной деятельности не только по-разному оценивают и используют, но и по-разному собирают информацию. Так человек, воспринимающий происходящие вокруг него процессы во всем многообразии и способный генерировать идеи, нестандартный подход и нестандартные решения, на любую информацию смотрят с точки зрения иницилирующей составляющей. Любые получаемые новые данные воспринимаются им как идея для новой цели развития. Такая исключительная способность нестандартного мышления, по нашему наблюдению, присуща примерно 5% населения, занимающегося предпринимательской деятельностью. Незначительное количество определено тем, что данный тип мышления невозможно развить со временем. Он формируется на ранних стадиях становления личности, предполагает не столько индивидуальное развитие способностей, сколько отсутствие в его восприятии мира формальных ограничений, накладываемых системой воспитания. Можно сказать, что это люди с определенной степенью свободы мышления, что позволяет им с оригинальной точки зрения оценивать поступающие данные об окружающих явлениях и процессах и генерировать нестандартные решения замеченных проблем, а может и проявление особого видения альтернативного развития событий.

Необходимо отметить, что именно в предпринимательской деятельности происходит концентрация людей с таким типом мышления. Происходит это в силу того, что успех в этой сфере и динамика развития напрямую зависят от количества реализуемых нестандартных идей. В условиях перенасыщения рынков и жесткой конкурентной борьбы новые участники рыночных отношений (новыми как раз и становятся предпринимательские организации) стремятся найти принципиально новые идеи для бизнеса, так как реализованная удачная идея — залог успеха! Такая идея сразу выводит предпринимателя в свободную нишу, практически лишенную конкурентной борьбы. Данная мысль не нова, но проблема поиска принципиально новой и востребованной бизнес-идеи вечна. Также практически нерешаем вопрос о том, какая же идея будет

заведомо успешной! В данном направлении практически не помогают ни бизнес-планы, ни маркетинговые исследования.

Специфичность восприятия идеи обществом сложна и непредсказуема. Можно было бы с определенной долей успеха формировать отношение общества к той или иной новинке, но в силу сложности и длительности процесса предпринимателям приходится «приспосабливаться» к сформированным ранее предпочтениям населения.

Таким образом, ядро предпринимательской деятельности составляют новые бизнес-идеи, которые вытекают из официального восприятия, оценки и использования информации преимущественно людьми, обладающими способностью нестандартного видения и генерации новых идей.

Как меняется количество людей, обладающих такой способностью со временем и как это связано с теми или иными общественными процессами или явлениями — это тема для отдельного исследования, хотя с практической точки зрения мы можем только констатировать имеющиеся тенденции, поскольку формирование условий для появления все большего количества людей с нестандартным типом мыслительной деятельности зависит от всей системы ценностей восприятия, норм общественного поведения, менталитета.

В данном аспекте интересен пример Японии. Традиционная японская система воспитания детей, основанная на максимальной свободе восприятия и поведения в раннем детстве и общественное поощрение инновационного типа поведения, философский подход к жизненным проблемам и ощущение собственной индивидуальности. Все это повышает способность генерирования новых идей. Но история развития Японии очень нетипична, поэтому невозможно и применение, например, в западном мире японской модели менеджмента.

Косвенно можно сделать вывод о том, что смена общественно-политической системы, изменение норм общественного поведения, система воспитания способны изменить интенсивность появления людей с предпринимательским типом мышления, но процесс этот сложный и длительный и вряд ли такая цель формирования нового направления развития может быть сформулирована на уровне формальных органов управления, которые и контролируют имеющиеся и зарождающиеся нормы поведения, нормы воспитания, нормы общественных ценностей.

Определив важность предпринимательского типа восприятия, оценки и использования информации в системе управления предпринимательскими структурами необходимо, хотя бы кратко, остановиться и на других типах мыслительной деятельности и их роли в процессе восприятия, оценки и использования информации.

Следующий тип мыслительной деятельности связан с особенностью личности восприятия информации только в соответствии со своими ощущениями, установками и восприятием.

Работники с таким типом мыслительной деятельности все проблемы и варианты их решения, а также управленческие решения, получаемые для обработки и реализации, оценивают с позиции собственных ощущений. Определяющим моментом для них во всем процессе становится позитивность оценки происходящих явлений. Соответственно совокупность данных для таких работников несет не столько информативную, сколько эмоциональную ценность. Негативность отношения к получаемым сведениям отражается на процессе восприятия, оценки и использования информации и, как следствие, на результатах осуществляемой ими деятельности.

Третий тип мыслительной деятельности отражается на способности работника точно и досконально реализовывать полученные распоряжения. Информация в данном случае оценивается с точки зрения достоверности, своевременности и полноты. Ценность ее заключается в первую очередь в непротиворечивости и точности для восприятия и реализации.

Информация лежит в основе любых проблем, соответственно качественные характеристики личности могут существенно влиять на ее сбор, обработку, хранение, передачу и использование в процессе своей деятельности.

Так как принципиально новая информация нередко становится основой для разработки новой продукции или услуги, то невозможно рассматривать информацию без учета ее места в инновационных процессах, особенно когда речь идет об инновационных априори предпринимательских организациях. Инновации как результат потребности в знаниях относительно самостоятельны, но они не могут быть оторваны от общества. Без поддержки (финансовой, технологической и информационной) в современных условиях трудно осуществлять хозяйственную деятельность. Именно потребность общества создает возможности для получения новых знаний.

Инновационный процесс и отдельно взятый инновационный проект обычно рассматриваются в рамках отдельно взятого подразделения или отдела либо спускаются сверху, но, рассмотрев данные категории, мы определили, что они если не прямо, то косвенно затрагивают все элементы деятельности организации. Трудно представить эффективную инновационноориентированную деятельность без комплексного управления процессами освоения совокупности новых данных, что обеспе-

чивается дополнительными системами, позволяющими реализовать смежные направления на должном уровне. Такое требование не всегда легко выполнимо и приводит к появлению дополнительных затратных процедур по поиску смежников. Объективная реальность приводит к необходимости создания отдельных зон, совмещающих в себе необходимые требования. Именно такими зонами являются наукограды, центры науки и высоких технологий, инновационно-технологические центры. Важным моментом в развитии инновационной сферы является становление национальных инновационных систем, куда входят: инновационная, финансовая, организационная и информационная инфраструктуры. Значит, для решения проблем в рамках реализации инновационного процесса или решения вопросов, связанных с выбором и реализацией отдельного инновационного проекта, необходимо проводить комплексный и всеобъемлющий анализ и оценку имеющейся совокупности данных.

«Сегодня ни один из чиновников ответственных за экономику страны не владеет информацией, кем управляется компания зарегистрированная, в оффшорах, она по сути анонимна и не является российской.

Таким образом, пряча собственность, так называемые «предприниматели» по сути, представляют угрозу национальной безопасности»³.

Политика государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности в рассматриваемой области должна обеспечить внедрение правовых, экономических, административных, организационных и других условий для развития взаимодействия предпринимательских структур с крупным и средним производством, научно-исследовательскими и образовательными организациями; развитие цивилизованной конкуренции, используя рыночные механизмы прогрессивного развития субъектов хозяйственной деятельности и условия для изучения передового отечественного и мирового опыта и оперативного получения необходимой информации.

«Ведущие позиции в разработке и использовании электронной вычислительной техники и информационных технологий занимают США, на долю которых уже в середине 90-х годов приходилась почти половина (43%) мирового парка ЭВМ. В то время как на долю Японии – 7%, Франции – 3%, Канады – 3%»⁴.

³ Соловьев Е.Н., Власов А.В. Вывод капитала в оффшоры и проблемы противодействия отмыванию «грязных» денег в современной мировой экономике // Путеводитель предпринимателя. Вып. 22. – М.: АП «Наука и образование», 2014. – С. 173.

⁴ Андрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999. – С. 122,123.

Несмотря на значительное развитие информационных и компьютерных технологий, Россия по уровню компьютеризации значительно отстаёт от развитых стран.

Чтобы только приблизиться к странам ОЭСР по уровню развития информационно-компьютерных технологий, России необходимо осуществить серьезные мероприятия по обеспечению финансовыми, технологическими и кадровыми ресурсами для роста и развития высоких информационных технологий.

Скудное финансирование и слабая государственная поддержка инновационной составляющей экономического роста требует внедрение и использование технологий в управленческой деятельности. Наиболее перспективным является имитационное моделирование, которое не только не требует существенных затрат, но и само по себе является инновационным, так как базируется на применении в управлении вычислительной техники, мультимедийных средств, системного и объектно-ориентированного программирования, аналитических пакетов прикладных программ. Кроме того, благодаря большому количеству программ-имитаторов в России сегодня можно сделать вывод о возможности широкого применения имитационного моделирования в предпринимательской деятельности.

В настоящее время довольно активно развиваются программные средства обеспечения инновационных процессов. Но наиболее активными участниками, применяющими в своей практике информационно-аналитические системы, являются предпринимательские организации. Связано это с тем, что одной из отличительных особенностей деятельности предпринимательской организации является активная экономическая деятельность, творческий процесс, создание новых технологий, новых продуктов, новых рабочих мест. Предпринимательская деятельность характеризуется не только повышенным уровнем риска и наличием большого количества нестандартных решений, но и активной реакцией на изменяющиеся требования рынка, скоростью восприятия информации, касающейся конкурентной среды, стратегического развития, тенденций развития мировых рынков и т.д. Ключевым элементом системы превентивного управления могут выступать управленческие решения, принятые с учетом вовлеченности подсистемы аналитического и информационного обеспечения.

Оценка эффективности реализации инновационного проекта связана с возможностью сочетания его с существующей структурой управления и степенью соответствия специализации фирмы. Наиболее приемлемыми проектами считаются менее затратные, то есть те,

которые не требуют дополнительных средств. Такие проекты осуществляются в рамках сложившихся производственных связей и устоявшихся потоков материальных и информационных ресурсов.

Предпринимательская деятельность постепенно пришла к необходимости разработки системы научно-технической деятельности и развитию инновационноориентированного предпринимательства. К основным приоритетам управления инновационной деятельностью были отнесены: разработка новых форм взаимодействия науки и производства; разработка способов финансирования инноваций, планирование и распределение финансовых средств; совершенствование информационного обеспечения и поиск новых форм разделения труда и сотрудничества между участниками инновационноориентированной деятельности.

Реальные ситуации, складывающиеся в экономической деятельности, требуют постоянного осмысления и переработки огромного количества сложной информации в ходе управления предприятием. Кроме того, в оценке экономической ситуации должны учитываться и социально-политические проблемы, которые интересны с точки зрения теоретической оценки экономической устойчивости предприятия, поскольку у основных действующих лиц и организаций данного экономического аспекта зачастую наблюдаются различные взгляды по сути вопроса.

Эффективно работающим предприятием можно назвать то предприятие, которое устойчиво к обновлению и имеет возможности для приспособления к изменениям.

Основными источниками конкурентных преимуществ в современных условиях может быть, в первую очередь, высокий уровень знаний и умений персонала, прогрессивная техника и технологии, высокий уровень научно-технического развития, высокий уровень производительности труда, что приводит к расширению производства и увеличению прибыли. В условиях высокой степени интеграции и специализации как отечественной, так и мировых экономик, роста масштабов производства и усложнения управления, все большее значение приобретает качество, достоверность и полнота информационного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов.

Априори инновационные и прогрессивные предпринимательские структуры все сильнее интегрируются в современную экономическую систему и пытаются войти в эффективную взаимосвязь с крупным производством. Однако лишь в предпринимательских структурах сохраняется возможность реализации инициативы и творческой актив-

ности, самовыражения и самореализации как в области управления, так и в области инновационных разработок и исследований.

Констатируем тот факт, что не только в нашей стране, но и в мире возрастает роль предпринимательства в научно-техническом прогрессе. Малые и средние предпринимательские структуры нередко более восприимчивы к инновациям, поскольку находятся в более жестких условиях конкуренции и вынуждены идти на риск, связанный с внедрением инноваций в надежде на более быстрые темпы реакции на требования рынка. На практике это отражается в том, что крупные компании для проведения НИОКР зачастую привлекают малый инновационный бизнес. В результате разрешается основное противоречие: уменьшается инертность деятельности крупной компании по разработке, реализации и коммерциализации инновационной деятельности и появляются дополнительные ресурсы, нехватка которых нередко является слабым местом малого и среднего предпринимательства.

Однако несбалансированность развития предпринимательства и экономики страны в целом является все-таки результатом слабого развития инноваций, как в мелких, так и в крупных компаниях. Рост предпринимательской активности в основном наблюдается не в сфере обладающего наибольшим потенциалом инновационного производства, а в сфере услуг, торговли, аренды офисных и нежилых помещений и т.д. Число же предприятий, занимающихся производством высокотехнологичной продукции составляет незначительную долю.

Отметим, однако, что в Концепции долгосрочного развития РФ до 2020 года⁵ инновационное предпринимательство определяется как движущая сила экономического развития России. Не умоляя значимость поддержки инновационного пути развития отечественной экономики по инновационному сценарию, не следует забывать о том, что успех может прийти лишь при эффективном функционировании субъектов этой экономики.

Внутренние проблемы, в частности предпринимательских структур, способны сильно ослабить темпы продвижения по пути развития инновационного процесса. Одним из прогрессивных направлений решения этих проблем может стать развитие системного анализа деятельности предпринимательских организаций, одним из видов которого является имитационное моделирование.

⁵ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Предпосылка успеха управленческой деятельности лежит в изменении управленческого мышления на основе целостности и концептуальности, творческого подхода и гибкости в понимании информации, а также способности критической оценки актуальной ситуации в организации.

Все это приводит к необходимости использования передовых технологий управления, разработки новых адаптивных организационных структур, изучения проблем стратегического управления и планирования. Основной целью подобных процессов является повышение конкурентоспособности, в частности, благодаря созданию эффективной системы управления на основе прогрессивных информационно-аналитических систем.

Используемые источники

1. Андрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Экономика, 1999.
2. Балабанова А. В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская академия предпринимательства, 2004.
3. Балабанов В.С., Кириллов В.Н., Юлдашев Р.Т. Методика преподавания экономических дисциплин. – М.: АНК ИЛ, 2000.
4. Балабанов В.С. Вступление России в ВТО – плюсы и минусы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Вып.12. – М.: АП «Наука и образование», 2008.
5. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Вывод капитала в оффшоры и проблемы противодействия отмыванию «грязных» денег в современной мировой экономике // Путеводитель предпринимателя. Вып. 22. – М.: АП «Наука и образование», 2014. – С. 173.
6. Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2010 год. – М.: Росстат, 2010.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Русавская А. В.

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

Дормидонтов А. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства
e-mail: avdormidontov@rambler.ru*

Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России

Ситуация, сложившаяся в настоящий момент на банковском рынке в России примечательна тем, что представители второго уровня банковской системы, коммерческие банки, уже достаточно долгое время не представляют на реализацию по-настоящему новых предложений. Банки ограничиваются минимальными улучшениями до момента насыщения рынка, и только после практически полного наполнения рынка предыдущим предложением запускают реализацию следующего, который отличается от предыдущего минимальными изменениями.

Ключевые слова: *Новый банковский продукт, банковская технология, самодостаточные банки.*

Rusavskaya A. V.

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

Dormidontov A. V.

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

Problems of development of non-credit banking products in Russia

The situation at the moment in the banking market in Russia is remarkable that representatives of the second-tier banking system, commercial banks, for quite a long time to implement are not really new proposals. Banks are limited to minimal improvements until the saturation of the market, and only after the almost complete filling the market with the previous proposal, the implementation of the next launch, which differs from the previous minor changes.

Keywords: *New banking product, banking technology, self-sufficient banks.*

Коммерческие банки, как один из уровней банковской системы, вместе с Центральным банком являются фундаментом хозяйственной системы нашей страны, важнейшей частью финансовой инфраструктуры России.

Деятельность банков носит двойственный характер в связи с тем, что они являются, с одной стороны, коммерческими предприятиями, заинтересованными в получении прибыли, с другой стороны — это важные социальные институты, призванные обеспечить условия нормальной жизнедеятельности общества.

Центральный Банк РФ, выступая главным звеном банковской системы государства, играет определяющую роль в формировании и обеспечении стабильной деятельности всех кредитных институтов государства. Именно Центральному Банку принадлежит решающая роль в разработке денежно-кредитной политики и реализации кредитного механизма в частности, поскольку он несет ответственность перед обществом за состояние монетарной сферы.

Основные направления денежно-кредитной политики основываются на макроэкономических показателях общегосударственной программы экономического развития и основных параметрах экономического и социального развития России на соответствующий год, которые включают прогнозируемые показатели объема валового внутреннего продукта, уровня инфляции, размера дефицита государственного бюджета и источников его покрытия, платежного и торгового балансов.

Проблемы денежно-кредитной политики любого государства тесно взаимосвязаны с проблемами инфляции, как продолжительного и быстрого обесценения денежных средств вследствие чрезмерного возрастания их массы в обороте.

Несмотря на очевидность связи инфляции с обесценением денежных средств, сущность этого явления не нашла однозначного объяснения в научной литературе. И конечно же, инфляцию неправомерно отождествлять с простым повышением цен. Ведь инфляция возможна и без повышения цен, если обесценение денежных средств принимает форму хронического товарного дефицита за фиксированными государством ценами. Таким образом, при формировании концепции и определении целевых ориентиров денежно-кредитной политики Банк России базируются на анализе развития экономики за предшествующий период и ее прогноза на предстоящий, программы социально-экономического развития страны и отдельных регионов, текущих задач, содержащихся в проектах федерального бюджета России и государственного бюджета России.

Вместе с тем рентабельность большинства отраслей реального сектора остается низкой, что не позволяет им использовать дорогие банковские ресурсы для финансирования своей деятельности. Поэтому в источниках финансовых вложений предприятий доля банковских кредитов за первое полугодие 2010 г. в целом не превышала 3%. Российские коммерческие банки не могут предоставлять кредиты по ставке ниже уровня рентабельности кредиторов. Однако рентабельность отраслей реального сектора остается крайне низкой, и по состоянию на 01.07.2010 г. в российской экономике отдельные отрасли в целом являются убыточными, их дальнейшее функционирование в существующем виде не соответствует базовым принципам рыночной экономики. Воплощение долгосрочных экономических и научно-технических программ путем государственного планирования и регулирования давно уже и с большим успехом реализуют страны с рыночной экономикой. Так, в Японии, например, планируется и прогнозируется на пять лет вперед выпуск более 2 тыс. видов промышленной продукции. В добившейся впечатляющих достижений Малайзии разработан и реализуется 25-летний план экономического и научно-технического развития¹. Необходимо также отметить, что именно СССР впервые в истории мировой экономики сумел в 1930-е годы на основе долгосрочного кредитования, планирования и определения ключевых стратегических задач в кратчайшие сроки сумел добиться выхода на передовые экономические и научно-технические рубежи. В современных условиях некоторые банки в России в своей деятельности стали использовать некредитные банковские продукты.

Авторами настоящей статьи некредитные продукты определены исключительным предложением банка, являющимся таким же полноценным комплексным финансовым инструментом (как и кредитные продукты), позволяющим задавать основные направления развития как отдельных отраслей и комплексов в составе страны, так и её экономики в целом.

Некредитные продукты – это инструмент управления как собственными, так и привлеченными средствами, поэтому, на наш взгляд, развивая именно это направление, банки стимулируют к росту все виды финансово-хозяйственной деятельности, осуществляемые в стране. Ведь только эффективно построенная работа с уже имеющимся сред-

¹ Концепция повышения доступности розничных финансовых услуг. Меры по развитию микрофинансирования в Российской Федерации. 2008–2012 гг. Одобрено решением межрегионального банковского совета при Совете Федерации ФС РФ. 18 ноября 2008 г. // [www.rmcenter.ru/files/].

ствами, независимо от того, привлеченные они или собственные, может привести к положительным результатам работы организации.

В настоящее время отсутствуют законодательно закрепленные понятия, такие как «банковская услуга» и «банковская сделка», законодательством представлен лишь их перечень без приведения конкретных формулировок.

Это дает банкам возможность воспользоваться юридическими лазейками для оформления договоров на оказание услуг и продажу банковских продуктов, безусловно, соответствующих действующему законодательству, при доскональном изучении которого становится ясно, что приоритеты обязательств по договору в основном обозначены в пользу банка ².

В Постановлении Правительства РФ от 26 июня 2007 г. № 409 можно встретить следующее определение: «Банковская услуга определяется как банковская операция (совокупность банковских операций), отражаемая в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях на отдельном счете либо группе счетов, сгруппированных по признаку экономической однородности». То есть услугой банка можно считать все те операции, которые отражаются бухгалтерскими проводками. Согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1. Из всех указанных в законе (возможных) сделок только оказание консультационных и информационных услуг возможно без отражения их на счетах бухгалтерского учета, так как в большинстве своем они оказываются банком бесплатно. Согласно указанным формулировкам сделка не является ни услугой, ни операцией, однако имеет свое отражение на счетах бухгалтерского баланса.

Здесь и далее под банковскими услугами для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей стоит понимать специфические услуги, оказываемые исключительно банками, без учета таких видов услуг и продуктов, как:

- лизинг;
- финансирование и документарные операции;
- брокерское обслуживание и так далее;

² Такого же мнения придерживается А. Бычков: «В иных банковских договорах (договоры банковского вклада, банковского счета, эквайринга и др.) банки стараются максимально увеличить ответственность своих клиентов перед ними, свою же ответственность банки минимизируют и ограничивают, насколько это возможно, по условиям обязательства». (См.: Бычков А. Банковские договоры. Обременительные условия // Финансовая газета. – 2012. – № 49).

а также регламентация которых ведется банковскими документами, основанными на общих положениях законодательства страны и мирового сообщества, что дает банку возможность расширить понимание услуги или продукта и выйти за рамки одной лишь «игры на тарифах».

Что же касается понятия «банковский продукт», то на данный момент не существует законодательно закрепленного определения.

Так же необходимо разделять понятия «банковский продукт» и «новый банковский продукт», на наш взгляд, уместно применить следующие определения: банковский продукт — документально оформленная, упорядоченная совокупность организационных, технико-технологических, финансовых, информационных и юридических процедур, составляющих регламент предоставления услуги определенным способом или технологией. Новый банковский продукт — это документально оформленная, упорядоченная совокупность организационных, технико-технологических, финансовых, информационных и юридических процедур, составляющих регламент предоставлений новой банковской услуги или их комплекса нетрадиционным способом или с использованием инновационной технологии³.

Некоторые авторы не делают особого разделения в этих понятиях. Так, определения Зайцева С.В. «нового банковского продукта» и «банковского продукта», приведенные в его работе, отличаются лишь фразой о применении нетрадиционных способов и инноваций при предоставлении услуг. По сути, автором не предлагается ничего нового, кроме реструктурированных методов предоставления услуг, которые в основном заключаются в маркетинговых решениях, что не является профильным направлением банка, а значит, не может служить основой для полноценного исследования.

Банковская технология — это организация деятельности, связанная с последовательностью осуществления операций, совокупностью приемов и методов, с помощью которых создается банковский продукт.

Опираясь на мировую практику и многочисленные определения, встречающиеся в экономической литературе нашей страны, можно сделать вывод, что банковский продукт, в отличие от услуги, может быть как кредитным, так и некредитным.

На наш взгляд, под банковским продуктом стоит понимать комплекс взаимосвязанных услуг и операций банка, т.е. банковский продукт — это конкретный метод оказания банком услуги клиенту, иными

³ Зайцев С. В. Внедрение новых банковских продуктов как элемент коммуникационной политики банка: Диссер. на соиск. учен. ст. канд. экон. наук.

словами — система документально оформленных процедур обслуживания клиента. Например, банковский продукт «зарплатный проект», как правило, включает в себя следующие услуги и операции:

- выпуск банком пластиковых карт для сотрудников предприятия;
- установление лимита на кредит по пластиковым картам сотрудника;
- продажа попутных услуг, таких как работы по счету, через интернет или по телефону;
- установка банкомата или терминала на территории предприятия.

Исходя из вышесказанного, можно следующим образом схематически отобразить структуру предложений банков для своих клиентов, где каждая последующая позиция имеет возможность использования всего функционала предыдущих с добавлением индивидуальных особенностей:

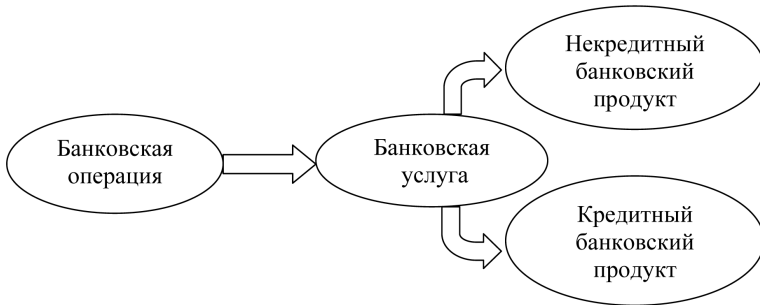


Рисунок 1. Структура предложений банков ⁴

Качественные клиенты ⁵ должны обслуживаться в самодостаточных банках ⁶, поэтому отдельно необходимо выделить вопрос о мерах,

⁴ Представленное структурное изображение является авторской разработкой.

⁵ «Качественные клиенты — не только те, кто кредитуются. Очень много компаний, которые не кредитуются совсем или используют кредитные лимиты по минимуму. Они тоже являются нашей целевой аудиторией. Как раз за них сложнее бороться, потому, что одно дело бороться на рынке кредитов и совсем другое — привлекать компании качеством сервиса и технологий, некредитной линейкой». (Федоткин А. Пресс-конференция руководителя корпоративного блока Промсвязьбанка «Корпоративный бизнес — это то, что мы умеем» 02 октября 2012). <http://top.rbc.ru/pressconf/02/10/2012/671717.shtml>

⁶ Под самодостаточным банком мы понимаем банки, способные осуществлять анонсируемую ими деятельность без использования средств, распределенных ЦБ РФ путем рефинансирования. Такого же мнения придерживается Вера Констанс Смит Лутц в своей монографии «Происхождение центральных банков»: «...вмешательство центральных банков в процесс денежного обращения и кредитования»

определяющих порядок осуществления в кредитной организации работы по отказу от заключения договоров банковского счета с юридическими лицами и отказу в выполнении распоряжений клиента об осуществлении операций⁷.

Используемые источники

1. Бычков А. Банковские договоры. Обременительные условия // Финансовая газета. – 2012. – № 49.
 2. Бахметьева Е.С. Кузнецова Е.И. Повышение конкурентноспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии (Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 10.
 3. Зайцев С. В. Внедрение новых банковских продуктов как элемент коммуникационной политики банка: Диссер. на соиск. учен. ст. канд. экон. наук.
 4. Кузнецова Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
 5. Концепция повышения доступности розничных финансовых услуг. Меры по развитию микрофинансирования в Российской Федерации. 2008 – 2012 гг. Одобрена решением межрегионального банковского совета при Совете Федерации ФС РФ. 18 ноября 2008 г. // [www.rmcenter.ru/files/].
 6. Smith Vera C. «The Rationale of Central Banking and the Free Banking Alternative», liberty press (Indianapolis), 1990. Reprint. Originally published: «The Rationale of Central Banking». Westminster, England: P.S.: King and Sons Ltd., 1936.
- 7) <http://top.rbc.ru>
8) <http://www.economy.gov.ru>
9) <http://www.cbr.ru>

препятствует эффективному функционированию свободной рыночной экономики...». Smith Vera C. «The Rationale of Central Banking and the Free Banking Alternative», liberty press (Indianapolis), 1990. Reprint. Originally published: «The Rationale of Central Banking». – Westminster, England: P.S.: King and Sons Ltd., 1936.

⁷ Банковское дело: Учебник для вузов. – 2-е изд. / Под ред. Белоглазовой Г., Кроливецкой Л. – СПб., 2009. – С. 107.

Сахирова Н. П.

*кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет управления
e-mail: sahirova.np@list.ru*

Методология оценки влияния страхового механизма на экономическую безопасность промышленности России

Разработаны методологические основы количественной оценки вклада страхового сектора в развитие промышленности и новые макроэкономические показатели страхования в составе обоснованных индикаторов экономической безопасности промышленности России.

Ключевые слова: *анализ, регулирование, страховой механизм, индикаторы экономической безопасности, показатели промышленного страхования.*

Sakhirova N. P.

*PhD (Economics), associate professor,
State university of management*

Methodology of an assessment of influence of the insurance mechanism on economic security of the industry of Russia

Methodological bases of a quantitative assessment of a contribution of insurance sector in development of the industry and new macroeconomic indicators of insurance as a part of reasonable indicators of economic security of the industry of Russia are developed.

Keywords: *analysis, regulation, insurance mechanism, indicators of economic security, indicators of industrial insurance.*

В современных условиях с формированием функций государства – экономической безопасности макроэкономической системы и стабилизационной, при их реализации становится недостаточным ориентация на два общепринятых критерия – развитие (экономический рост) и устойчивость, поскольку отсутствует возможность оценки суммы ущерба и затраченных ресурсов, сопровождающих всегда меры по предупреждению, нейтрализации угроз и обеспечению стабильности функционирования национальной экономики, что наиболее важно для стратегического управления ее динамикой, секторами и отраслями.

Объективное возрастание рисков и реальных угроз обусловлено действием в окружающем мире общенаучного принципа возрастания сопротивляемости среды, т.е. усиления объективного воздействия во всем мире угроз техногенного, организационно-производственного и экономического характера на предпринимательскую деятельность в объективных условиях расширения ее масштабов, усложнения технологических процессов, роста их механизации, автоматизации и интенсификации.

Высокий эффект производственно-технологических инноваций сопровождается объективным ростом их негативных последствий — экономических ущербов, потерь и соответствующих общественных затрат по их снижению ¹.

Наиболее высокая степень сопротивляемости среды характерна для промышленного производства, где технический прогресс является основой его функционирования и развития, когда при усложнении производственно-технологических процессов постоянно возникают и растут объективно новые источники опасностей, разрушений и соответствующие ущербы, потери. Кроме того, в промышленности создаются и воплощаются технические, технологические инновации для всех отраслей экономики и на фоне их положительного эффекта еще более усиливаются ее собственные организационно-финансовые, производственные и техногенные риски, угрозы.

Во всех странах экономический рост объективно сопровождается привлечением различных институтов по защите от этих угроз и рисков, увеличением финансовых ресурсов, инвестиций в обеспечение безопасности, как со стороны предприятий (организаций), так и со стороны государства. Одним из таких институтов выступает классическое страхование, в том числе промышленное страхование, ориентированное наиболее эффективно на нейтрализацию, компенсацию ущербов от техногенных аварий, промышленных катастроф и других объективно нарастающих рисков и опасностей в промышленном развитии страны.

В связи с этим необходимо ввести в методологию исследования, по мнению автора, в качестве третьего критерия параметр «минимум совокупного ущерба, наносимого обществу, экономике, личности», который позволит сформировать целостную систему экономической безопасности, где отдельным звеном в составе комплекса механизмов по ее обеспечению будет выступать страховой механизм.

¹ Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. — 2013. — № 18.

Данная постановка соответствует указанному в Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г. (от 13.05.2009 г.) определению национальных интересов, в котором выделяется «совокупность внутренних потребностей государства в обеспечении и защищенности личности, общества»². Уровень защищенности любой системы (отрасли, сектора, общества, личности как социобиологической системы) устанавливается именно в соответствии с критерием минимизации общего ущерба, который в свою очередь является критерием эффективности страхования отраслей, предприятий (организаций), функционирующих в рискованных условиях хозяйствования. Это также полностью соответствует достижению цели страхования, исходя из его трактовки как экономической категории. Кроме того, в Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (от 27.12.1992 г.) указывается в качестве одной из макроэкономических задач страхования – формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов на территории РФ (ст. 3), что так и не реализовано до настоящего времени в стране.

Следовательно, критерий минимизации совокупного ущерба, наносимого обществу, экономике, отрасли, предприятию, личности, выражается не только в общепринятых параметрах безопасности, но и в фактических суммах страховых выплат по реализованным угрозам, отражающих на макроэкономическом уровне прямой социально-экономический эффект от применения страхового механизма. Так, по оценке автора исследования за счет страховых выплат по чрезвычайным ситуациям в России обеспечена минимизация совокупного ущерба в 2009 г. на 1 042 млн. долл. и в 2010 г. – на 257 млн. долл.

Такой новый концептуальный подход к количественной оценке страхового механизма в стране (на основе критерия минимизации совокупного ущерба, наносимого обществу, экономике, отрасли) позволяет ввести в практику прикладных исследований специальные макроэкономические показатели: коэффициент страховой защиты, индикатор рискованного страхования, уровень страхового покрытия фактических ущербов, общий эффект от страхования, отражающие реальный вклад страхового сектора, в том числе подсектора промышленного страхования, в процессы стабилизации национальной экономики и ее ключевых отраслей. При этом данные показатели включаются в си-

² Цыганов А.А., Грызенова Ю.В. Национальная инновационная система как потенциальный страховой рынок // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2006. – № 6.

стему индикаторов экономической безопасности, которые применяются в организационно-нормативном механизме обеспечения экономической безопасности промышленности. Государственный контроль во всех отраслях и сферах деятельности, базируясь на мониторинге основных показателей (индикаторов) их функционирования, позволит усилить влияние экономических методов и своевременно тормозить процессы падения производственной, инвестиционной активности предприятий реального сектора экономики и формировать положительные тенденции в ключевых отраслях. Целью такого мониторинга, по мнению автора исследования, является установление первых признаков сбоя, кризиса по незначительным изменениям в системе на основе применения специальных индикаторов, соответствующих требованиям адекватности, быстрого реагирования и опережающего отражения ухудшения, снижения темпов развития производственно-хозяйственных, инвестиционно-инновационных и стабилизационно-страховых процессов в промышленности.

В связи с этим автором обоснован и разработан новый методологический подход (с методическим инструментарием) к количественной оценке процессов, отношений в страховом секторе, в том числе и в подсекторе промышленного страхования, как в целях контроля, планирования, так и в части установления факторов, влияющих на процессы стабилизации экономики, для обоснования опережающих государственных мер по нейтрализации реальных угроз в промышленности и других отраслях.

На основе принятого критерия минимизации совокупного ущерба, наносимого обществу, экономике, отрасли, возможно будет формировать параметры идентификации тех или иных угроз и установить более полно соответствующие факторы их возникновения. При этом необходимо учитывать такие важные характеристики, как изменчивость интенсивности их воздействия на экономическую систему, уровень и масштабы ее страховой защиты, степень охвата страхованием отдельных сфер и отраслей.

Исходя из данного критерия, новый концептуальный подход выражается в оценке влияния страхового механизма на следующие показатели развития национальной экономики:

- снижение бюджетной нагрузки государства по чрезвычайным техногенным ситуациям в промышленности и других производственных отраслях;
- сокращение невосполнимых национальных потерь вследствие гибели трудоспособного населения;

- уменьшение материального ущерба по основным фондам промышленности, как части национального богатства страны.

Уровень страховой защиты ключевых отраслей экономики должен оцениваться как по каждой из них, стадиям воспроизводства в них вследствие существенного различия их временной продолжительности и форм движения стоимости, так и в целом, исходя из степени влияния их на стабильность, устойчивость всей макроэкономической системы страны. Для этого целесообразно применение ряда экономических показателей, позволяющих объективно оценивать, регулировать и контролировать уровень страховой защиты и экономической безопасности национальной промышленности и других ключевых отраслей в соответствии с состоянием воспроизводственных процессов в отраслевом, объектно-предметном и временном аспектах. Исходя из динамики конкретных показателей и параметров, возможна разработка опережающих государственных мер по расширению и усилению страховой защиты, нейтрализации реальных и потенциальных угроз в конкретных отраслях экономики.

Методология количественной оценки влияния страхования на развитие промышленности и ее отраслей предполагает:

- проведение общего анализа функционирования подсектора промышленного страхования на фоне изменения состояния макроэкономической системы;
- детализированный анализ состояния и динамики развития промышленного страхования в направлениях его влияния на воспроизводственные процессы в промышленности и стабильность функционирования ее отраслей.

Общий анализ должен проводиться для фоновой оценки страховых отношений в стране и в том числе в промышленности с позиций их развития и установления факторов, условий изменения.

Детализированный анализ должен осуществляться для подробной оценки и характеристики параметров, показателей развития подсектора промышленного страхования, их динамики с позиций выявления внутренних положительных и негативных факторов, а также возможностей устранения негативных условий страхования. Такой анализ позволит конкретизировать, дополнить и расширить общий анализ, исходя из задач государства по регулированию развития промышленности и ее отраслей на конкретном этапе развития.

Во многих аналитических исследованиях развития экономики России в качестве статистической базы и эталона используется 1990

год, как предкризисный благополучный год с наиболее высокими показателями в российской экономике и ее базовом секторе — промышленности³. Данные показатели принимаются автором исследования за основу установления и расчета пороговых значений индикаторов экономической безопасности промышленности и макроэкономических факторов-условий развития промышленного страхования в России. Достаточно высокие их значения в 1990 г. (хотя и ниже по сравнению с показателями 1980-х гг.) и падение их уровня в последующие двадцать три года (1991—2013 гг.) свидетельствуют об обоснованности такого подхода к количественному измерению критериев экономической безопасности и установлению количественных значений факторов, благоприятствующих развитию промышленного страхования в стране. Так, основные индикаторы развития промышленности России, которые могут быть приняты, по мнению автора, за пороговые значения экономической безопасности, имеют по данным зарубежных исследований и рекомендациям ИЭ РАН в 1990 г.⁴ следующие значения:

- норма инвестирования в основной капитал — 27,9%; по рекомендациям Центра финансово-банковских исследований ИЭ РАН — 25%;
- фондоотдача в промышленности — 1,83%;
- доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве — 28%; по рекомендациям Центра финансово-банковских исследований ИЭ РАН — 20%;
- коэффициент обновления основных фондов в промышленности — 6,9% (в зарубежных странах — более 8%);
- доля оборудования в возрасте до 5 лет в общем составе производственного оборудования — 29,4%;
- коэффициент износа основных фондов — 46,4% (в зарубежных странах — 25%);

³ Листопад М.Е. Оценка экономической безопасности России на основе макроэкономических индикаторов // *Финансы и кредит*. — 2009. — № 16.

Сенчагов В.К. Индикативная система экономической безопасности. Гл. 5 // *Экономическая безопасность России* / Под ред. В.К. Сенчагова — М.: Дело, 2005.

⁴ Российский статистический ежегодник. 2008. — М.: Росстат. 2009. — СС. 337, 338, 398.; Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. / Росстат — М., 2010. — С. 219, 220; Промышленность России. 2010: Стат. сб. / Росста. — М., 2010. С. 114, 119.; Пункты 2, 3 рассчитаны автором по данным Федеральной службы государственной статистики: Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. / Росстат. — М., 2004. — СС. 359, 371, 387.

- номинальная (среднемесячная) заработная плата – 461,1 долл.; по методологии МОТ – 576 долл. (из расчета 192 час. рабочего времени в месяц);
- удельный вес убыточных предприятий – 7,2%; в зарубежных странах – 10%;
- рентабельность активов – 37,0% (по данным 1992 г. в связи с отсутствием их за 1990 г.); в зарубежных странах – не менее 30%.

Из указанных критериев экономической безопасности промышленности к факторам-показателям развития промышленного страхования относятся в соответствии с результатами проведенного исследования пять следующих показателей:

- норма инвестирования в основной капитал;
- коэффициент обновления основных фондов в промышленности;
- коэффициент износа основных фондов;
- удельный вес убыточных предприятий;
- рентабельность активов.

Динамика индикаторов экономической безопасности промышленности России в инновационной, производственной и страховой сферах за период 1995–2013 гг. представлена в таблице 1. Так, доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции составляет практически по всем годам крайне низкий уровень и ее увеличение за весь исследуемый период равняется лишь 2 п.п. (4,6–2,6). Максимальный уровень данного индикатора – 5,5% достигнут лишь в 2007 г., до этого в 1995–2002 гг. наблюдается критическое падение инновационной деятельности, обусловленное инвестиционным и системным кризисом в стране (табл. 1).

По уровню развития машиностроения, металлообработки и их вклада в инновационное развитие экономики так и не достигнуто положение отечественной промышленности 1990 года, когда на их долю приходилось 28% всего промышленного производства. В 1995 г. эта доля составляет 16% и до 2006 г. не превышает 20% (табл. 1). Наиболее высокий уровень 21,5% обеспечивается лишь в 2007 г., который утрачивается в последующие годы кризиса и в 2009 г. на долю прогрессивных отраслей промышленности приходится 18,3% объема всего промышленного производства в стране.

Номинальная заработная плата в российской промышленности характеризуется устойчивой тенденцией роста и в 2013 г. составляет 798,4 долл., что на 44% выше по сравнению с предкризисным 2007 г. (табл. 1).

Таблица 1

**Индикаторы экономической безопасности промышленности России
в инновационной, финансовой и страховой сферах⁵**

Индикаторы	1990	1995	1998	2000	2003	2005	2007	2009	2011	2012	2013 оценка
Индекс промышленной продукции, в соп. ценах (%)	102,6	95,4	94,8	108,7	108,9	105,1	106,8	90,7	104,7	102,6	100,7
Доля инновационной продукции в объеме промышленной прод. (%)	5,8 [*]	2,6 [*]	1,75 [*]	1,62 [*]	3,0 [*]	5,4	5,5	4,6	4,7	4,8	4,6
Доля машиностроения и металлообработки в промыш. про-ве (%)	28,0	16,0	15,1	16,4	17,4	19,9	21,3	18,3	19,4	19,7	19,4
Номинальная (среднемес-я) зарплата (долл.)	461,1	101,8	50,9	78,9	178,7	297,3	553,7	616,3	735,8	793,4	798,4
Удельный вес убыточных пред-й в промыш-ти (%)	7,2	26,4	48,8	39,8	43,0	36,4	25,5	32,0	30,5	30,0	30,2
Рентабельность активов в промыш-ти (%)	32,0 ⁶	7,4	-0,2	12,9	6,3	9,2	10,4	6,9	8,3	8,4	8,2
Коэффициент страховой защиты в промыш-ти (%)	н/д	0,56	0,52	0,63	1,13	0,81	0,84	0,83	0,82	0,92	1,1
Индикатор страхового страхования в промыш-ти (%)	н/д	0,14	0,10	0,39	0,76	0,51	0,49	0,48	0,41	0,42	0,42

Тем не менее в соответствии с методологией МОТ ее уровень в 1995–2006 гг. не соответствует критерию социальной безопасности.

Уровень угроз финансовой безопасности российской промышленности оценивается такими показателями, как удельный вес убыточных предприятий и рентабельность активов. За весь исследуемый период (1990–2013 гг.) удельный вес убыточных предприятий составляет выше 25% от общего числа промышленных предприятий, тогда как в 1990 г. данный показатель равняется 7,2%, т. е. превышение – более чем в 3–4 раза (табл. 1).

⁵ Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики: Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат. М. 2013. С. 236–241, 394; Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. С. 359, 387; Данные Росстата, ФСФР и Службы Банка РФ по финансовым рынкам.

^{*} Сенчагов В.К. Индикативная система экономической безопасности. Гл. 5. // Экономическая безопасность России. / Под ред. В.К. Сенчагова – М.: Дело, 2005. – С. 84.

⁶ По данным 1992 г. (в связи с отсутствием статистических данных за 1990 г.).

Рентабельность активов, как обобщающий результативный показатель функционирования промышленности, так и не достиг уровня 1992 г. (37%), всегда варьируя в пределах 13%, т.е. почти в 3 раза ниже установленного критерия. Это свидетельствует о нахождении многих предприятий промышленности в опасной зоне финансовой неустойчивости, банкротства и финансового краха.

Индикаторы экономической безопасности российской промышленности за период 1990–2013 гг., представленные в таблице 1, отражают с достаточной степенью достоверности характер промышленного развития страны и возможности принятия мер государством по своевременному реагированию на выявленные угрозы, вызовы и риски.

Развитие промышленности за период 1990–2013 гг. характеризуется неустойчивостью, что выражается в отсутствии долговременной стабильности и наличии резких колебаний темпов роста промышленности, инвестиций и инноваций (табл. 1). За последние девять лет 2005–2013 гг. темпы роста промышленной продукции снижаются со 145,8% в 2005 г. до 86,9% в 2009 г. и до 100,7% в 2013 г.; доля инновационной продукции — соответственно с 5,4% до 4,6% и до 4,6%; рентабельность активов — с 9,2% до 6,9% и до 8,2%.

Отсутствие такой же долговременной стабильности — одного из признаков устойчивости, наблюдается и в более ранние годы 2000–2003 гг. Темпы роста промышленной продукции снижаются со 111,0% в 1999 г. до 107,9% в 2003 г.; инвестиций в основной капитал — соответственно, со 105,3% до 101,8%, что свидетельствует о неблагоприятных макроэкономических условиях страхования в промышленности.

Низкий платежеспособный спрос на страхование со стороны промышленных предприятий отражается, по мнению автора, в таких индикаторах, как удельный вес убыточных предприятий в промышленности (при пороговом значении 10%) и рентабельность активов (при пороговом значении 25%). Фактические их значения значительно отклоняются в негативную сторону от пороговых уровней, характеризуя тем самым отсутствие у предприятий реальных финансовых возможностей по заключению договоров добровольного страхования и обеспечению страховой защиты от рисков. По расчетам автора, затраты предприятий на страхование (с учетом премий по ОМС) составляют менее 1% стоимости продукции (кроме 2003 г. — 1,13%), что отражается в коэффициенте страховой защиты и его динамике (табл. 1).

Подтверждением данного вывода являются недопустимо низкие значения коэффициента страховой защиты и индикатора рискованного стра-

хования за исследуемый период. Так, в 2010–2011 гг. коэффициент страховой защиты в промышленности России составляет 0,82% (табл. 1), тогда как в США – 7,2%, Японии – 6,4%, Германии – 6,1%⁷, т.е. ниже в 6–8 раз, что свидетельствует об отсутствии реального страхового обеспечения развития российской промышленности и экономики в целом.

Таким образом, количественная оценка параметров экономической безопасности промышленности и страхования ее существенных рисков представляется необходимым элементом системы страхового обеспечения промышленного развития России. Методология динамического анализа, разработанная автором, рекомендуемые пороговые значения индикаторов экономической безопасности и новые показатели по страхованию в промышленности позволят создать условия для комплексного исследования ключевых параметров стабилизации развития промышленности России и выявить основные факторы опережающего реагирования на угрозы, вызовы и стратегические риски.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18.
2. Листопад М.Е. Оценка экономической безопасности России на основе макроэкономических индикаторов // Финансы и кредит. – 2009. – № 16.
3. Промышленность России. 2010: Стат. сб. / Росстат – М.: Росстат, 2010.
4. Российский статистический ежегодник. 2008. – М.: Росстат, 2009.
5. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат. – М.: Росстат, 2013.
6. Сенчагов В.К. Индикативная система экономической безопасности. Гл. 5. // Экономическая безопасность России / Под ред. В.К. Сенчагова – М.: Дело, 2005.
7. Цыганов А.А., Грызенкова Ю.В. Национальная инновационная система как потенциальный страховой рынок // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2006. – № 6.
8. Рынок страховых услуг в России за 2009–2013 гг. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/default.aspx?Prtid=insurance_industry&ch

⁷ Рассчитано автором по данным: http://journal.rfrgteu.ru/files/112012_7_2/; <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

Степанов А. В.

*аспирант кафедры «Математические методы в экономике»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: alexpro45@yandex.ru*

Прогнозирование миграции Европейской части РФ методами системной динамики при нейтральном прогнозе развития экономики

Статья содержит прогноз международных миграционных потоков для Европейской части РФ, полученный с использованием системно-динамического подхода математического моделирования. Прогноз построен при условии, что динамика развития экономики РФ в будущем не претерпит значительных изменений.

Ключевые слова: *системная динамика, миграция, математическое моделирование, прогнозирование, PowerSim Studio.*

Stepanov A. V.

*postgraduate student, department of mathematical methods
in economy, Plekhanov Russian University of Economics*

Migration forecasting for European part of Russia according to neutral scenario of future using system dynamics

Article presents the forecast of international migration flows for European part of Russia made by using system-dynamic approach of mathematical modeling. Forecast based on condition that dynamics of Russian economy will contain to grow as well as during retrospective period.

Keywords: *system dynamics, migration, mathematical modeling, forecasting, PowerSim Studio.*

В статье ¹ представлено краткое описание математической динамической модели миграционных потоков для Европейской части РФ и Московского региона, приведены перечни учитываемых в модели миграционных потоков. Приведен перечень сценарных параметров

¹ Степанов А.В. Моделирование миграционных потоков Европейской части РФ при оптимистичном прогнозе развития экономики // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXIX. – М.: Российская академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2014. – С. 91–102.

модели. Модель реализована в среде динамического и имитационного моделирования PowerSim Studio 7².

Изменяя значения сценарных параметров модели возможно строить прогноз миграционных потоков Европейской части РФ и Московского региона, а также нескольких других показателей, учитываемых в модели, при различных сценариях экономического развития РФ.

В данной статье приведены результаты прогнозирования миграционных потоков, полученные на основе описанной системно-динамической³ модели, при нейтральном сценарии экономического развития.

Нейтральный сценарий характеризуется тем, что сценарные параметры на прогнозном периоде работы модели сохраняют свои основные тенденции изменения значений на ретроспективном периоде.

Значения ВРП на душу населения на прогнозном периоде (с 2011 года) при нейтральном сценарии приведены в таблице (Таблица 1).

Значения коэффициентов рождаемости и смертности в Европейской части РФ и Московском регионе при нейтральном сценарии на прогнозном периоде (с 2011 года) приведены на Рисунке 1 и 2.

Таблица 1

ВРП на душу населения в регионах при нейтральном сценарии

Время	ВРП на душу населения в Европейской части РФ, руб.	ВРП на душу населения в Московском регионе, руб.	ВРП на душу населения в экономически отсталых странах, руб.
1 янв 2004 г.	91 192	155 503	36 940
1 янв 2005 г.	124 947	242 551	49 269
1 янв 2006 г.	160 064	323 607	64 322
1 янв 2007 г.	197 550	408 049	82 231
1 янв 2008 г.	253 959	540 809	114 924
1 янв 2009 г.	262 034	540 818	113 093
1 янв 2010 г.	270 611	530 801	103 297
1 янв 2011 г.	322 495	624 888	130 649
1 янв 2012 г.	345 393	648 446	150 496
1 янв 2013 г.	367 367	665 738	170 929
1 янв 2014 г.	385 347	702 022	189 719
1 янв 2015 г.	402 121	776 143	215 511
1 янв 2016 г.	425 748	842 303	244 867

² Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям. – М.: МАКС-ПРЕСС, 2001.

³ Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятий (Индустриальная динамика). – М.: Прогресс, 1971.

Продолжение таблицы 1

Время	ВРП на душу населения в Европейской части РФ, руб.	ВРП на душу населения в Московском регионе, руб.	ВРП на душу населения в экономически отсталых странах, руб.
1 янв 2017 г.	458 908	910 688	266 382
1 янв 2018 г.	500 766	1 004 047	296 554
1 янв 2019 г.	538 556	1 102 672	322 745
1 янв 2020 г.	555 142	1 229 929	349 101

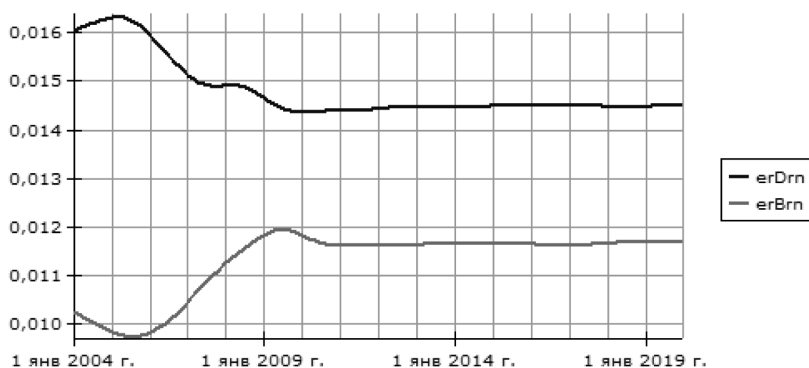


Рисунок 1. Коэффициенты рождаемости ($erBrn$) и смертности ($erDrn$) в Европейской части РФ при нейтральном сценарии

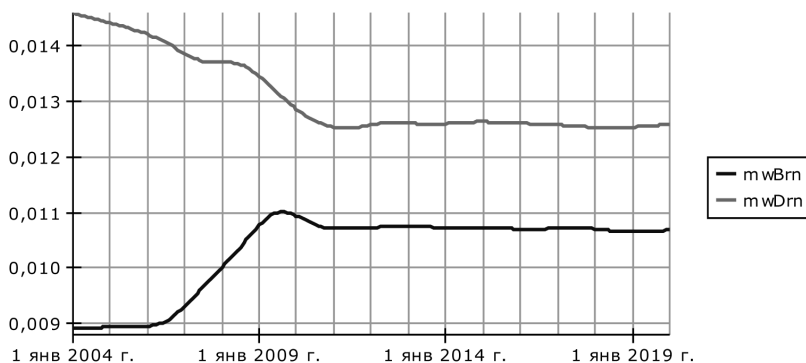


Рисунок 2. Коэффициенты рождаемости ($mwBrn$) и смертности ($mwDrn$) в Московском регионе при нейтральном сценарии

Внутрироссийская миграция при нейтральном сценарии в прогнозном периоде (с 2011 года) приведена в таблице (Таблица 2).

Таблица 2

Внутрироссийская миграция при нейтральном сценарии

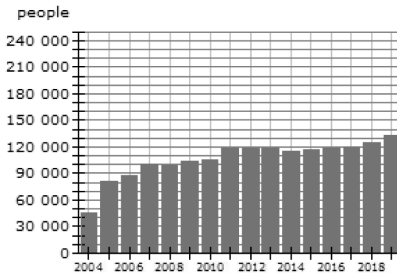
Год	Миграция населения из Азиатской части РФ в Центральный Федеральный округ, чел.	Миграция населения из Азиатской части РФ в Европейскую часть РФ, чел.	Миграция населения из Европейской части РФ в Центральный федеральный округ, чел.
2004	16 677	86 912	39 962
2005	15 431	92 298	37 375
2006	17 549	97 757	39 401
2007	16 763	99 052	38 221
2008	17 372	101 295	44 757
2009	14 315	75 146	39 467
2010	14 327	77 512	41 799
2011	14 088	76 667	40 933
2012	13 530	73 366	39 997
2013	12 995	70 195	39 132
2014	12 484	67 146	38 335
2015	11 993	64 212	37 600
2016	11 523	61 387	36 924
2017	11 072	58 663	36 303
2018	10 638	56 035	35 735
2019	10 221	53 496	35 216

На Рисунке 3 представлены миграционные потоки на ретроспективном периоде (с 2004 по 2010 год) и в прогнозном периоде (с 2011 по 2020 год) из стран с низким уровнем развития экономики в Европейскую часть РФ и Московский регион, являющихся результатом расчетов модели при нейтральном сценарии.

Согласно нейтральному сценарию развитие экономики Московского региона и Европейской части РФ происходит более быстрыми темпами, чем в странах с низким уровнем развития экономики, то есть разность ВРП на душу населения между регионами растет, что приводит к росту прогнозируемой входящей миграции в период с 2011 по 2020 год (Рисунок 3).

На Рисунке 4 представлены миграционные потоки населения Московского региона с высшим или средним профессиональным образованием и ученой степенью в экономически развитые страны при нейтральном сценарии. Как можно увидеть на прогнозном периоде, скорость исходящей из Московского региона миграции уменьшается.

Миграционный поток из стран с низким уровнем развития экономики в Европейскую часть РФ, чел. (нейтральный сценарий)



миграционный поток из стран с низким уровнем развития экономики в Московский регион, чел. (нейтральный сценарий)

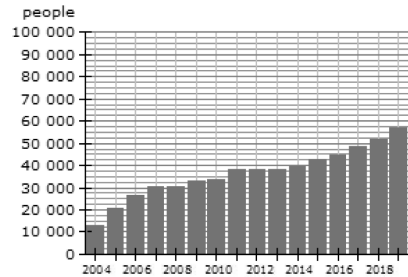
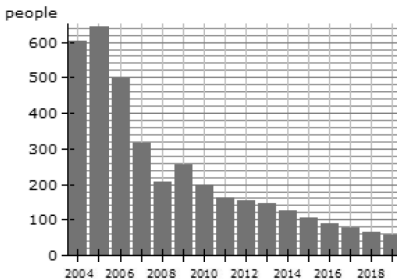


Рисунок 3. Миграционные потоки из стран с низким уровнем развития населения в Европейскую часть РФ и Московский регион при нейтральном сценарии

Миграционный поток населения из Московского региона, имеющего среднее или высшее профессиональное образование, в экономически развитые страны, чел. (нейтральный сценарий)



Миграционный поток населения из Московского региона, имеющего ученую степень, в экономически развитые страны, чел. (нейтральный сценарий)

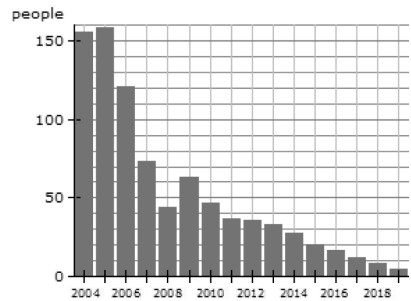


Рисунок 4. Миграционные потоки населения из Московского региона в разрезе уровней образования в экономически развитые страны при нейтральном сценарии

Это связано с тем, что при нейтральном сценарии уровень ВРП начинает расти с 2011 года, что приводит к уменьшению исходящей миграции. Другими словами, при улучшении социально-экономического обстановки в Московском регионе у людей все меньше возникает желание мигрировать в другие регионы.

На Рисунке 5 представлен поток исходящей из Европейской части РФ в экономически развитые страны миграции. Он ведет себя аналогично исходящему миграционному потоку населения из Московс-

кого региона. С 2011 года наблюдается спад исходящей из Европейской части РФ миграции.

Миграционный поток населения из Европейской части РФ в экономически развитые страны, чел. (нейтральный сценарий)

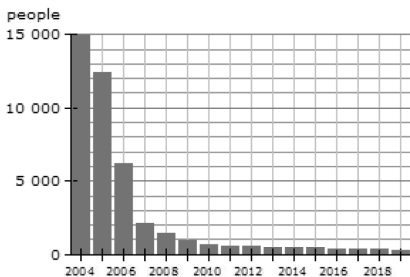
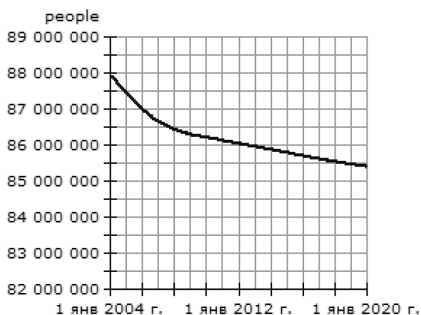


Рисунок 5. Миграционный поток населения из Европейской части РФ в экономически развитые страны при нейтральном сценарии

но входящая миграция в Московский регион достаточно высока, чтобы компенсировать естественное уменьшение населения. Численность постоянного населения в Московском регионе при нейтральном сценарии растет на всем прогнозном периоде и достигает к 2020 году отметку в 17 747 000 человек.

На Рисунке 6 представлена численность постоянного населения в Европейской части РФ и Московском регионе при нейтральном сценарии (прогноз с 2011 года). Как можно увидеть, численность постоянного населения в Европейской части РФ, начиная с прогнозного периода, начинает снижаться, в отличие от численности постоянного населения в Московском регионе. Смертность на прогнозном периоде все еще превышает рождаемость как в Европейской части РФ, так и в Московском регионе,

Численность постоянного населения в Европейской части России, чел. (нейтральный сценарий)



Численность постоянного населения в Московском регионе, чел. (нейтральный сценарий)

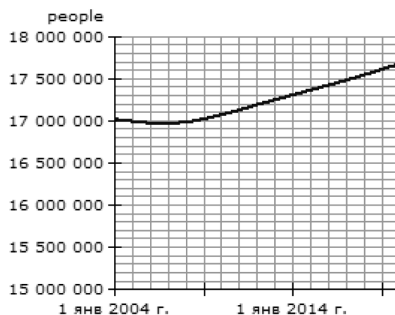


Рисунок 6. Численность постоянного населения в Европейской части РФ и Московском регионе при нейтральном сценарии

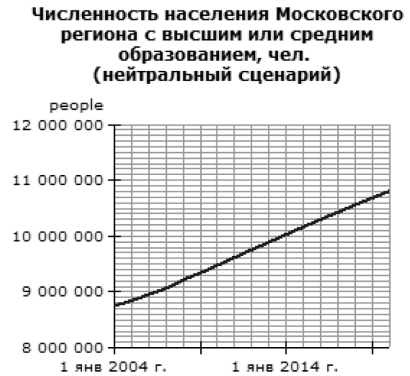


Рисунок 7. Численность постоянного населения Московского региона с ученой степенью и высшим или средним профессиональным образованием при нейтральном сценарии

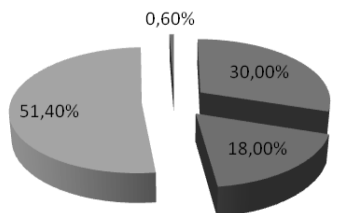


Рисунок 8. Численность постоянного населения, не имеющего образования, и населения с общим образованием в Московском регионе при нейтральном сценарии

На Рисунках 7 и 8 представлены графики численности постоянно-го населения в Московском регионе в разрезе уровней образования при нейтральном сценарии. При растущей согласно нейтральному сценарию привлекательности образования наблюдается переход населения из одной образовательной группы в более высшую. Это приводит к росту численности населения, имеющего высшее или среднее профессиональное образование и ученую степень, и уменьшению населения, не имеющего образования, и населения с общим образованием.

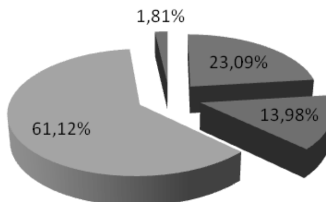
На Рисунке 9 представлена структура постоянного населения Московского региона по уровням образования в 2004 г. и ее прогноз к 2020 году при нейтральном сценарии.

Структура постоянного населения Московском регионе по уровням образования в 2004 г.



- Необразованное население Московского региона, %
- Население Московского региона имеющее общее образование, %
- Население Московского региона, имеющее среднее или высшее профессиональное образование, %
- Население Московского региона, имеющее ученую степень, %.

Прогноз структуры постоянного населения в Московском регионе по уровням образования в 2020 г.



- Необразованное население Московского региона, %
- Население Московского региона имеющее общее образование, %
- Население Московского региона, имеющее среднее или высшее профессиональное образование, %
- Население Московского региона, имеющее ученую степень, %.

Рисунок 9. Сравнение структуры населения Московского региона по уровням образования в 2004 и 2020 годах при нейтральном сценарии

Такие тенденции как рост численности населения Московского региона с высшим или средним профессиональным образованием и ученой степенью, а также спад численности населения, не имеющего образования, и населения с общим образованием, наблюдавшиеся в ретроспективном периоде, продолжают в и прогнозный период (Рисунок 6 и Рисунок 7). Согласно прогнозу модели, при нейтральном сценарии к 2020 году это приведет к увеличению доли населения с ученой степенью и населения, имеющего высшее или среднее профессиональное образование.

Реализация модели позволяет легко настраивать сценарные параметры непосредственно в среде моделирования PowerSim Studio 7 и получать прогнозы приведенных социально-экономических показателей при различных сценариях, задаваемых экспертно.

Используемые источники

1. Степанов А.В. Моделирование миграционных потоков Европейской части РФ при оптимистичном прогнозе развития экономики // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXIX – М.: Российская академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2014. – С. 91–102.
2. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям. – М.: МАКС-ПРЕСС, 2001.
3. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятий (Индустриальная динамика). – М., Прогресс, 1971.

Сухановский Ю. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: u.sukhanovski@gmail.com*

Мацуленко А. А.

*аспирант,
кафедра «Менеджмент и маркетинг спортивной индустрии»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: matsulenko@mail.ru*

Задачи спортивного маркетинга

В статье рассмотрено понятие спортивного маркетинга, выделены 13 основных задач, стоящих перед данным направлением, а также 4 подхода, основанные на трудах зарубежных учёных.

Ключевые слова: *спортивный маркетинг, задачи маркетинга, продукт, бренды, взаимодействие продавцов и покупателей.*

Sukhanovsky Yu. A.

*PhD (Economics), associate professor,
«Management and marketing of the sports industry»,
the Russian Economic University of G. V. Plekhanov*

Matsulenko A.A.

*postgraduate student, «Management and marketing of the sports industry»,
the Russian Economic University of G. V. Plekhanov*

Tasks of sports marketing

The article examines definition of sports marketing, determinates thirteen main tasks of this one and four approaches based on foreign scientific works.

Keywords: *Sports marketing, tasks of marketing, product, brands, interaction of buyers and sellers.*

Что же является спортивным маркетингом? «Спортивный маркетинг — это непрерывный поиск возможностей комплексного решения как непосредственных, так и косвенных задач потребителей спорта, компаний, работающих в спортивной сфере, и других физических лиц, и организаций, связанных со спортом, в условиях измен-

чивой и непредсказуемой среды, характерной для самого понятия “спорт”». (1)

Рассмотрим составные части определения спортивного маркетинга. Какие физические лица и организации имеют отношение к спортивной сфере? Рассмотрим данный вопрос на примере Футбольного Клуба «Локомотив» (Москва) (табл. 1).

Таблица 1

**Направления и участники спортивного маркетинга
на примере ФК «Локомотив» (Москва)**

Прямые	Косвенные
<ul style="list-style-type: none"> • Болельщики (например люди, купившие билеты на ближайший матч); • команды (например ФК «Локомотив» (Москва)); • лиги (например Российская Футбольная Премьер-Лига); • мероприятия (например прощальный матч Дмитрия Лоськова); • органы управления (например Российский Футбольный Союз); • соревнования (например Кубок России); • телевидение (например «НТВ+»); • торговые партнёры (например «Федеральная Грузовая Компания», «ТТК»); • физические лица (например Роман Павлюченко). 	<ul style="list-style-type: none"> • Журналы и газеты (например «TotalFootball»); • интернет-издания (например «Чемпионат. ком»); • локальный маркетинг (например, в Москве); • местная инфраструктура (например фирменный магазин ФК «Локомотив», расположенный у клубного стадиона); • производители спортивной экипировки (например «Puma»); • спортивные тотализаторы (например «Fonbet»).

Маркетинг в спорте может быть нацелен на получение прибыли (вспомните, например, Dallas Cowboys и Manchester United), но его задачей также является и то, чтобы продукты, предлагаемые всеми спортивными организациями, были заметны на рынке, нравились потребителям и хорошо продавались. Спорт – особая отрасль, и если маркетингологи осознают ее особенности, он еще долго будет оставаться привлекательным. В этом и состоит основное предназначение спортивного маркетинга» (1).

Специалистам по спортивному маркетингу приходится решать целый ряд специфических задач, не представленных в других маркетинговых направлениях. Ниже перечислены 13 специфических задач спортивного маркетинга.

1. Продукт — основа спортивного маркетинга.

Самой главной составляющей спортивного маркетинга является сам продукт. Продукт — это спортивные результаты команд и спортсменов, а также правила, судейство, зрелищность и другие факторы, касающиеся спортивного соревнования в целом.

2. Непредсказуемость.

Важной составляющей спортивных соревнований является непредсказуемость, о чём было упомянуто выше в определении. Например, постоянные победы Михаэля Шумахера в 2000—2004 гг. и Себастьяна Феттеля в 2010—2013 гг. снизили зрительскую аудиторию «Формулы-1». Эксперты по экономике спорта полагают, что именно непредсказуемость результатов делает спорт такой привлекательной маркетинговой площадкой. (2) Главной задачей спортивного маркетолога является продажа непредсказуемости результатов и ощущений, связанных с ней.

3. Участие потребителей в производстве продукта.

Каждый отдельно взятый болельщик является важной составляющей спортивного продукта. Заполненные до отказа трибуны, их близость к полю, активное поведение болельщиков (не деструктивное) — это ключи успеха Английской Футбольной Премьер-Лиги. Отсутствие болельщиков на стадионе во время футбольного матча негативно влияет на образ всей футбольной лиги, на её восприятие на международной арене. К примеру, футбольный матч между московскими клубами «Спартак» и «Локомотив» состоялся 3 ноября 2013 года при пустых трибунах вследствие наказания ФК «Спартак» со стороны Российского Футбольного Союза, и данный случай крайне негативно повлиял на образ Российской Футбольной Премьер-Лиги. Бывший голкипер сборной России по футболу Руслан Нигматуллин прокомментировал данное решение: «Это один из главных матчей осени, если он пройдёт без зрителей, то просто перестанет быть таковым. Футбол без зрителей — это не футбол. Матч фактически превратится в товарищеский, просто потеряет всю свою красоту.» (3)

4. Правильность использования спортивного маркетинга.

Почему футбольные соревнования в России посещают десятки тысяч зрителей, а гандбольные — всего несколько сотен? Многие спортивные маркетологи в своей деятельности делают упор на продажу рекламных щитов и прочих площадок компаниям-спонсорам даже в те моменты, когда на трибуны приходят единицы. Спонсоры видят отсутствие позитивного эффекта от подобной рекламы и прекращают сотрудничество со спортивным клубом. Маркетологу клуба в свою оче-

редь приходится искать новых спонсоров. Подобные поиски не всегда завершаются успешно – и клуб недополучает финансирование. Профессиональные маркетологи в первую очередь начинают привлекать средства в бюджет клуба с помощью активной продажи билетов на мероприятия, внедрения системы скидок и абонементов. Также внедряются различные способы популяризации клуба, работа с отдельными категориями потребителей, реклама в СМИ. Когда игры клуба будет посещать большое количество болельщиков, эффект от рекламы на стадионе будет максимально позитивным.

5. Влияние социокультурных факторов.

На спортивный маркетинг прямым образом влияют социокультурные факторы той или иной местности. Например, в Англии распространена практика развеивания праха на поле любимой футбольной команды. Клубы сами предлагают подобные виды услуг.

6. Контроль над продуктом.

Ввиду непредсказуемости спортивных состязаний спортивные организации не могут полностью контролировать продукт. Если клуб переходит в более низкую лигу, подход к маркетингу кардинально меняется. Подобных резких скачков в маркетинговом подходе зачастую нет в других областях экономики.

7. Сущность эффективности.

В спорте главными критериями эффективности являются спортивные результаты. В других областях основными критериями эффективности являются следующие показатели: доля на рынке, увеличение размера прибыли, рост оборота, выход на новый рынок. В случае отсутствия позитивных спортивных результатов работа маркетологов затрудняется – им приходится искать новые подходы в работе с болельщиками.

8. Отношения со средствами массовой информации.

Многие спортивные клубы не занимаются рекламой своей спортивной организации в средствах массовой информации, полагаясь на то, что эту работу газеты и журналы сами сделают за клуб. Но маркетологи этих клубов не задумываются о качестве информации, публикуемой журналистами. Профессиональные журналисты в большинстве своём одинаково относятся ко всем клубам и оценивают в своих статьях их удачи и провалы, не приукрашивая ситуацию. Также могут появиться критические статьи по отношению к руководству и менеджером клуба. Если же клуб самостоятельно дополнительно использует способы раскрутки, то это сможет снизить негативное воздействие поражений и усилить у публики впечатления от побед.

9. Лояльность потребителей.

В большинстве экономических направлений коммерческий успех продукта напрямую зависит от качества продукта. При снижении качества снижается количество потребителей. В спорте ситуация совершенно иная. Как бы ни выступал футбольный клуб «Спартак» (Москва), на каких бы позициях ни финишировали гонщики команды «Формулы-1» «Scuderia Ferrari», этим коллективам будут верны миллионы болельщиков.

Например, болельщики ФК «Зенит» никогда не купят себе футболку с логотипом ПФК «ЦСКА». Болельщики максимально лояльны к своим клубам. Если футболист из одной команды снимется в рекламе определённого товара, спрос на продукт снизится среди болельщиков других команд.

Титульный спонсор клуба воспринимается болельщиками как единое целое с командой. При прочих равных условиях болельщик воспользуется услугами компании-спонсора любимого клуба.

10. Недооценка важности спортивного маркетинга.

Маркетингом во многих спортивных клубах занимаются бывшие спортсмены, не имеющие образования и опыта в сфере маркетинга. Вследствие этого возникает проблема — маркетинговая политика клуба становится нацеленной на спортсменов и исполнителей, а не на болельщиков. В современном спорте сложно переоценить важность профессионального маркетингового подхода, ориентированного в первую очередь на зрителей и болельщиков.

11. Недооценка силы брендов.

Крупнейшие спортивные клубы как, например, ПФК «ЦСКА» — это не только сильная спортивная команда и футбольная школа высочайшего уровня, это ещё и известнейшие бренды, обладающие огромной силой. По известности и стоимости они могут конкурировать со многими компаниями из других экономических направлений, напрямую связанных с максимизацией прибыли. Обратной стороной известности крупнейших спортивных коллективов являются огромные зарплаты спортсменов и персонала, поэтому экономически оправдано извлечение коммерческой выгоды из использования бренда клуба.

12. Важность отслеживания общей динамики рынка.

Спортивным маркетологам стоит обращать внимание не только на проблемы, связанные с проведением определённых спортивных мероприятий, но и на тенденции и перспективы развития вида спорта, а также индустрии досуга и развлечений в целом. К примеру, доминирование одного пилота или команды на протяжении нескольких сезо-

нов подряд негативно сказывается на зрелищность и численность зрительской аудитории «Формулы-1». Именно по этой причине «Международная Автомобильная Федерация» периодически меняет технический и спортивный регламенты, что приводит к смене лидеров. Изменения в регламенте 2009–11 гг. привели к увеличению количества обгонов на трассе до 10 раз. Также организаторы данной гоночной серии активно следят за индустрией развлечений в целом и используют такие маркетинговые приёмы, как, например, разработка приложений для смартфонов, позволяющих следить за положением болидов на трассе благодаря встроенным датчикам GPS, за тем, какие составы резины используют пилоты, а также за максимально детализированной статистикой заезда. Данное приложение пользуется широким спросом, несмотря на его высокую стоимость — более 30 американских долларов.

13. Важность сотрудничества с другими организациями.

Нередко спортивные организации переносят присущий им дух соперничества в отношении со спонсорами и другими компаниями, что вредит имиджу клуба и его финансовому положению. В первую очередь за пределами стадиона спортивный клуб должен не воевать со спонсорами, партнёрами, болельщиками и организаторами, а быть максимально расположенным к сотрудничеству. (1)

Немаловажно положение коммерческих и некоммерческих организаций в спортивном маркетинге. «Особый характер спортивных организаций не позволяет включить многие из них в категорию чисто коммерческих или некоммерческих организаций. Большую часть спортивных организаций, работающих на профессиональном спортивном рынке, по существу, можно считать прибыльными. Хотя они работают как некоммерческие и считаются таковыми (в соответствии с их целями и задачами), в действительности они получают значительный доход (прибыль) от своей деятельности. Эти богатые спортивные организации могут позволить себе серьезно заниматься маркетингом. Они имеют возможность не только финансировать маркетинговую деятельность, но и добиваться серьезной поддержки СМИ, что обеспечивает им хорошее публицити, помогает продвигать услуги и способствует успеху. В то же время менее крупные, часто любительские (небогатые) спортивные организации вынуждены использовать совершенно другие инструменты маркетинга. Им приходится разрабатывать маркетинговую стратегию, включающую создание надежной клиентской базы, привлечение необходимых средств и работников при помощи как хорошо известных, так и новаторских инструментов, и расширять

свои возможности за счет строгой экономии и планирования. На самом деле маркетинг и процессы в коммерческих, богатых некоммерческих и бедных некоммерческих спортивных организациях не всегда существенно различаются. Главное различие заключается в объеме ресурсов, необходимых для разработки эффективной маркетинговой программы, и усилиях, которые организация прилагает для ее реализации». (1)

Существует несколько подходов к спортивному маркетингу.

Подход к маркетингу как к процессу взаимодействия между продавцами и покупателями.

Данный подход получил развитие в работах Форда. (4) Суть подхода заключается в четырёх следующих факторах:

1. Изучение особенностей участников экономических отношений.
2. Исследование элементов процесса взаимодействия.
3. Анализ условий взаимодействия.
4. Учёт психологической атмосферы сторон.

Подход к маркетингу как к процессу взаимодействия между продавцами и покупателями является эффективным, так как изучает взаимодействие между участниками рынка в долгосрочном периоде. В данном подходе изучаются также и макроэкономические факторы.

Дэвид Форд в своих работах описывает факторы, которые могут негативно повлиять на взаимоотношения между партнёрами:

- социальные факторы;
- культурные различия;
- технологии;
- фактор времени;
- географическая удаленность партнеров.

Подход к маркетингу как к системе отношений между конкретными продавцами и покупателями (маркетинг отношений).

А. В. Мартышев описывает маркетинг отношений следующим образом: «Маркетинг отношений — это концепция управления маркетингом на основе построения долгосрочных, взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами организации: клиентами, поставщиками, дистрибьюторами, персоналом и др. В качестве объекта маркетингового управления он рассматривает — отношения (коммуникации) с покупателями. При этом на управление взаимодействиями с клиентами должны ориентироваться не только специалисты отделов сбыта и маркетинга, но и весь персонал фирмы.

Маркетинг отношений обеспечивает следующие преимущества для компании. Во-первых, достигается снижение издержек, особенно связанных с привлечением клиентов. Во-вторых, компания получает рост числа и суммы покупок, поскольку постоянные потребители увеличивают свои расходы по возрастающей ставке и итоговая прибыль превышает скидки этой категории потребителей. Потеря такого сегмента – потеря высокой прибыли. В третьих, маркетинг взаимоотношений обеспечивает наличие ключевой группы потребителей, которая предоставляет компании рынок для тестирования и вывода новых продуктов или предложений с меньшим риском, что ведет к уменьшению неопределенности для компании в целом. Наконец, компания приобретает барьер для входа конкурентов за счет удержания стабильной базы потребителей, и кроме того, стабильная база удовлетворенных потребителей является залогом удержания персонала компании». (5)

Ф. Котлер, Ж-Ж. Ламбен и др. определяют маркетинг отношений как совокупность практических приемов удержания потребителей. Котлер: «маркетинг взаимоотношений – практика построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, поставщиками, дистрибьюторами в целях установления длительных привилегированных отношений. В качестве «строительного материала» используются высокий уровень обслуживания и разумные цены. Он направлен на установление тесных экономических, технических и социальных связей с партнерами, которые позволяют снизить транзакционные издержки и сэкономить время, что превращает транзакции из предмета переговоров в рутинный процесс. Конечный результат, к которому стремится маркетинг отношений, – формирование уникального актива компании, называемого маркетинговой системой взаимодействия. Маркетинговая система взаимодействия включает в себя компанию и все остальные заинтересованные в ее работе группы: потребителей, наемных работников, поставщиков, дистрибьюторов, розничных торговцев, рекламные агентства, университетских ученых и всех, с кем компания установила взаимовыгодные деловые отношения. Таким образом, конкурируют уже не столько компании-производители, сколько системы взаимодействия в целом. (6)

Маркетинг отношений может быть использован по трём направлениям в управлении отношений с клиентами:

- выявление лояльных клиентов с помощью группировки клиентов по определённым критериям;

- создание клубов постоянных покупателей и иных сообществ лояльных клиентов;
- введение системы поощрения лояльных клиентов. (7)

Подход к маркетингу, объединяющий два вышеуказанных подхода и нацеленный на анализ взаимодействия между кластерами (группами) участников спортивного рынка (сетевой подход в маркетинге).

«Рынки предполагают взаимодействие между компаниями и такие отношения, в рамках которых игроки могут до какой-то степени контролировать друг друга. Эти отношения не обязательно носят иерархический характер. Формальные границы сделок не так важны, а сети не имеют четких очертаний». (8)

Сетевой подход в маркетинге стоит отличать от сетевого маркетинга. «Сетевой маркетинг (или многоуровневый маркетинг; англ. multilevel marketing, MLM) – концепция реализации товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права. При этом доход каждого участника сети состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений (бонусов), зависящих от объёма продаж, совершённых привлечёнными ими сбытовыми агентами». (9)

Профессиональный маркетинг может стать инструментом поиска главной компетенции организации в сфере спорта. В спортивных организациях важна маркетинговая стратегия.

Используемые источники

1. Бич, Джон и Чедвик, Саймон. Маркетинг спорта. – Москва: Альпина Паблицерз, 2010.
2. Dobson, S. и Goddard, J. The Economics of Football. – Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
3. Нигматуллин: матч «Спартак» – «Локомотив» фактически превратится в товарищеский. Чемпионат.ком. [В Интернете] <http://www.championat.com/football/news-1673300-nigmatullin-match-spartak—lokomotiv-fakticheski-prevratitsja-v-tovarishheskij.html>.
4. Ford, David. Understanding Business Markets, Interaction, Relationships, Networks. – New York: Harcourt Brace, 1997.
5. Мартышев, А. В. Маркетинг отношений. – Владивосток: б.н., 2005.
6. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент в новом тысячелетии. Санкт-Петербург : Питер, 2002.
7. O'Brien, L. и Jones, C. Do rewards really create loyalty? б.м. : Harvard Business, 1995.

8. Johanson, J. и Mattsson, L.-G. Interorganisational relations in industrial systems: A network approach compared with a transaction cost approach. International Studies of Management Organisation. 1987 г.
9. Multilevel Marketing. Encyclopedia of Small Business. Encyclopedia.com. [В Интернете] 2007 г. <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2687200391.html>.

Трибунская У. Г.

*аспирант кафедры «Политическая экономия
и мировое глобальное хозяйство»,
Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина
e-mail: ulyana_tribunskaya@mail.ru*

Зарубежный опыт инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности ¹

В статье рассматривается опыт поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах. Бизнес в России находится на начальных этапах развития, в связи с этим нуждается в поддержке. Анализ опыта зарубежных стран, доказавшего свою эффективность на практике, позволит рассмотреть возможность применения некоторых из их инструментов поддержки бизнеса в России.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, зарубежный опыт, инфраструктура поддержки, национальная система поддержки.*

Tribunskaya U. G.

*postgraduate student of the Political Economy
and Global Economics Department,
ambov State University named after G.R. Derzhavin*

Foreign experience of entrepreneurship infrastructural support

The article describes the experience of support and development of small and medium enterprises in foreign countries. Business in Russia is at the initial stages of development, in this regard needs to be supported. The analysis of the experience of foreign countries, which proved its efficiency in practice, will consider the possibility of applying some of their instruments of support in Russia.

Keywords: *small and medium entrepreneurship, foreign experience, infrastructure support, the national support system.*

Каждая страна имеет свои особенности инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, на которые оказывают влияние многие факторы. Тип предпринимательской деятельности носит производный характер от системного развития общества. Дан-

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований (Развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в регионе»), проект № 14-52-00023.

ные системы характеризуются как экономическими закономерностями, так и другими факторами, например, социальными, национальными, историческими, культурными и т.д.²

Мировой опыт показывает, что малое и среднее предпринимательство существенно влияет на развитие всей экономики в целом. В связи с этим, стимулирование развития бизнеса в мировой практике считается нормой в государственных и общественных интересах. Основная задача государств состоит в том, чтобы создать необходимые экономические и правовые условия для выживания бизнеса.

Социально-экономические преобразования, происходящие в таких странах как США, Япония, Великобритания, Франция, Германия и т.д., имеют много общих черт наряду с определенными различиями. Наиболее схожие явления мы можем наблюдать в количественных, качественных и системных изменениях в деятельности предприятий. Деятельность малого и среднего бизнеса охватывает до 60–70% экономически активного населения за рубежом, поэтому развитие стран находится в тесной связи с ней³. В российском секторе малого предпринимательства задействовано менее 1/8 части экономически активного населения, это в 2–4 раза меньше, по сравнению с зарубежными странами с развитой экономикой. Данное сравнение показывает высокий уровень развития малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах⁴. Зарубежный опыт поддержки инфраструктурного обеспечения может быть использован и в России, которая имеет огромный потенциал в формировании сектора предпринимательской деятельности. В связи с этим требуется провести анализ зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства, а также изучить возможность его практического применения в России.

Рассмотрим опыт инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в зарубежных странах.

Наиболее ярким примером можно привести США. Политика штатов данного государства направлена на поддержку малого среднего бизнеса, ориентированного на проекты нанотехнологической сферы, которые входят в число технологических направлений⁵.

² Гринберг Р.С. Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. – М.: Наука, 2006.

³ Данилина А. Зарубежный опыт государственной поддержки развития малого бизнеса // Социальные последствия экономического кризиса в России – 2009 год.

⁴ Кунин В.А., Александрова Е.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (2).

⁵ Авилова В.В., Башкирцева С.А. Опыт поддержки малого и среднего предпринимательства в развитых странах // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – № 10.

Бизнес в США начал активно развиваться еще период Великой Депрессии. Введенные в 1932 году программы поддержки бизнеса США до сих пор разрабатываются во многих странах. Во время войны бизнес понес убытки и правительство обеспечивало его субсидиями.

В 1953 году был принят закон «О малом бизнесе» США и создана Администрация по делам малого бизнеса. Данная организация и в наши дни защищает интересы малого предпринимательства. Ее филиалы расположены во всех городах США, политика поддержки малого бизнеса действует на все штаты ⁶.

Закон «О малом бизнесе» подразумевает поддержку государственными органами совместно с Администрацией по делам малого бизнеса по следующим направлениям:

1. Оказание консультационной, организационной, финансовой и технической помощи предприятиям.
2. Доступ к финансовым ресурсам.
3. Размещение в секторе не менее 23% государственного заказа.

Структуру Администрации малого бизнеса составляют Генеральная инспекция и Адвокатура. Они самостоятельно дают независимую оценку состоянию малого и среднего предпринимательства, определяют эффективность деятельности Администрации и разрабатывают комплекс направлений и мер по совершенствованию программ поддержки ⁷.

Основными функциями Администрации малого бизнеса являются:

- помощь в обеспечении благоприятных условий для экспортной деятельности;
- оказание помощи в получении контрактов с правительственными организациями;
- содействие в приобретении правительственной собственности, которая свободна от уплаты налогов;
- предоставление займов на льготных условиях (на срок 7–10 лет).

Помимо этого, Администрация поддерживает около 20 программ, обеспечивающих развитие малого бизнеса ⁸.

⁶ Коваленко В.Н. Зарубежный опыт развития и поддержки малого и среднего предпринимательства // Социальное и экономическое развитие АТР: опыт, проблемы, перспективы. – 2012. – № 1.

⁷ Левина Е.И. Механизмы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – № 2.

⁸ Исторический выбор // Московский Комсомолец. – 2010 (9 авг.). – № 25420.

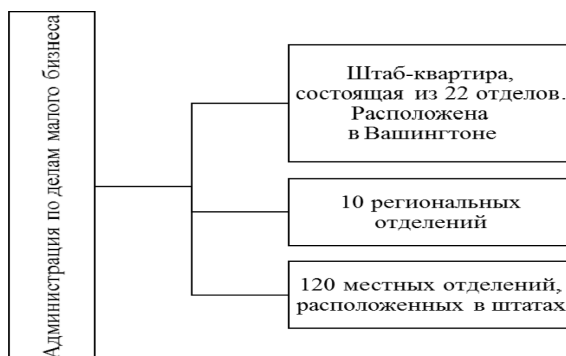


Рис. 1. Организационная структура Администрации по делам малого бизнеса

Опыт функционирования специализированного правительственного органа (Администрация по делам малого бизнеса) используется и в других государствах, в процессе совершенствования систем поддержки малого и среднего бизнеса. Важной задачей системы поддержки малого и среднего бизнеса в развитых странах является лоббирование интересов на разных уровнях. Защита интересов происходит в пределах определенных законодательных процедур и обеспечивает благоприятный климат для функционирования малого и среднего бизнеса. Главной особенностью данного процесса выступает ведущая роль основных государственных органов поддержки и их непосредственное взаимодействие с объединениями предпринимателей, как с профессиональными, так и общественными⁹.

В США функционирует более 40 государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса. Сюда входят инновационные программы, технические программы, направленные на консультирование, а также финансовые и административные программы.

Инфраструктура поддержки бизнеса США включает в себя также бизнес-инкубаторы и технопарки, которые созданы в промышленных, научных центрах и крупных городах. Консультационно-информационные центры, осуществляющие информационные и коммуникационные услуги, содержат более 10 000 консультантов по разным сферам деятельности. Также существуют центры развития предпринимательства, которые оказывают помощь в консультировании, техническую помощь и проводят обучение. Среди участников программ поддерж-

⁹ Кунин В.А., Александрова Е.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (2).

ки малого и среднего бизнеса можно выделить более 7 тыс. частных банков и инвестиционных компаний¹⁰.

Что касается политики поддержки предпринимательской деятельности в Великобритании, то она направлена на формирование предпринимательства как элемента, повышающего уровень социально-экономического состояния страны.

В 2000 году в Великобритании при Министерстве торговли и промышленности было создано национальное агентство «Обслуживания малого бизнеса» (ОМБ). Данная организация объединяет структуры поддержки малого и среднего предпринимательства, что способствует повышению их эффективности. Основными функциями ОМБ являются:

- определение стратегии развития предпринимательства;
- координирование деятельности государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- сотрудничество с общественными организациями¹¹.

Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Великобритании представлена следующим образом:

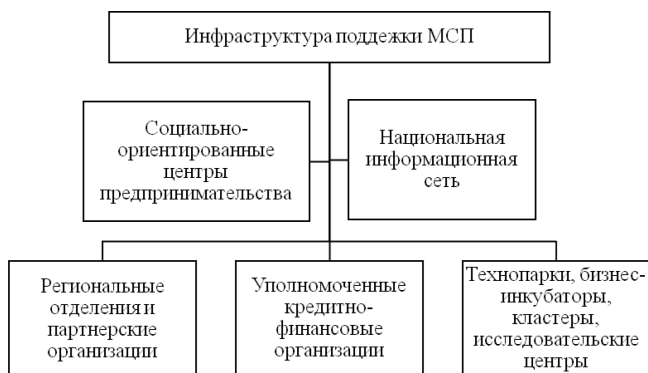


Рис. 2. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Великобритании¹²

Опыт поддержки предпринимательской деятельности Японии можно отметить высоким уровнем влияния государства в процессе формирования национальной экономики. Япония уникальная страна, учи-

¹⁰ Левина Е.И. Механизмы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – № 2.

¹¹ URL: <http://www.giac.ru>

¹² URL: <http://www.ovsem.com>

тывая ограниченные природные ресурсы, она является одной из лидирующих стран. Все это достигнуто благодаря политике, направленной на поддержку и развитие предпринимательской деятельности.

В 1963 году был издан Закон «Об основах политики по отношению к средним и малым предприятиям», который послужил составной частью всей государственной политики в целом. Согласно положению данного Закона, функционирует правовая система защиты предпринимательства, которая включает в себя 12 законов¹³.

Особенностью японской системы поддержки предпринимательской деятельности является ее многоуровневость. Все структуры образуют государственную инфраструктуру поддержки и координируются государственным агентством малого и среднего предпринимательства. Данное агентство взаимодействует с крупными организациями, научными центрами и исследовательскими институтами. Важную роль играет «Организация поддержки малого и среднего предпринимательства и инновационного развития регионов Японии».

В процессе координации работы системы поддержки предпринимательства используется информационная сеть J-Net21. Благодаря данной системе производится контроль за состоянием развития предпринимательства. В процессе проведения исследований, анализируется и дается оценка эффективности государственного регулирования. В результате этого совершенствуется обратная связь между государством и предпринимательским сообществом¹⁴.

Основной инновационной инфраструктурой в Японии выступают технополисы, где предприятию имеют возможность арендовать помещения под льготную процентную ставку, получить низкопроцентные займы, субсидирование, а также концентрированно расположены по специализации предприятия малого и среднего бизнеса.

Одной из особенностей поддержки малого и среднего бизнеса выступает интенсивная поддержка на местах, т.е. у участников инновационных появляется возможность получения дополнительных льгот, сюда входит освобождение от налогов, а также выделение займов из местных бюджетов¹⁵.

¹³ Жураковский А.С. Мировой опыт поддержки малого предпринимательства // Вестник ТГУ. – 2012. – Выпуск 1 (105).

¹⁴ Кунин В.А., Александрова Е.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (2).

¹⁵ Авилова В.В., Башкирцева С.А. Опыт поддержки малого и среднего предпринимательства в развитых странах // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – № 10.

Рассмотрев опыт поддержки малого и среднего предпринимательства на примере трех стран, можно выделить основные инструменты стимулирования бизнеса:

- специализированные правительственные органы поддержки малого и среднего предпринимательства;
- представление займов на льготных условиях (7–10 лет);
- содействие в приобретении правительственной собственности, которая свободна от уплаты налогов;
- национальная информационная сеть J-Net21;
- наличие интенсивной поддержки на местах (освобождение от налогов, выделение займов из местных бюджетов);
- технополисы и т.д.

Сравнивая систему поддержки предпринимательской деятельности зарубежных стран с российской, можно выявить несколько схожих инструментов. Российская инфраструктура поддержки бизнеса только набирает свои обороты в развитии. Для ее полноценного развития и функционирования необходимо практическое применение опыта зарубежных стран, которые эффективно реализуют программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Используемые источники

1. Авилова В.В., Башкирцева С.А. Опыт поддержки малого и среднего предпринимательства в развитых странах // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – № 10.
2. Гринберг Р.С. Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. – М.: Наука, 2006.
3. Данилина А. Зарубежный опыт государственной поддержки развития малого бизнеса // Социальные последствия экономического кризиса в России – 2009 год.
4. Жураковский А.С. Мировой опыт поддержки малого предпринимательства // Вестник ТГУ. – 2012. – Выпуск 1 (105).
5. Исторический выбор // Московский Комсомолец. – 2010, 9 авг. – № 25420.
6. Коваленко В.Н. Зарубежный опыт развития и поддержки малого и среднего предпринимательства // Социальное и экономическое развитие АТР: опыт, проблемы, перспективы. – 2012. – № 1.
7. Кунин В.А., Александрова Е.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2011. – №1 (2).
8. Левина Е.И. Механизмы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – № 2.
9. URL: <http://www.giac.ru>
10. URL: <http://www.ovsem.com>

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Ликвидация административных барьеров как форма оптимизации инвестиционного и делового климата в стране (на примере Италии)

Основной вклад в формирование благоприятного инвестиционного климата вносят такие факторы, как отсутствие административных барьеров и коррупционных механизмов, встроенных в инфраструктуру развития предпринимательства. Нерешенность данных проблем создает высокое поле неопределенности и рисков для бизнеса особенно в рамках долгосрочных проектов. Существенным элементом благоприятного инвестиционного климата — является степень удовлетворенности качеством государственных услуг.

***Ключевые слова:** инвестиционный и бизнес климат; предпринимательство; административные барьеры; реформы.*

Shakirtkhanov B. R.

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

Elimination administrative barriers as a form of optimization of investment and business climate in the country (on the example of Italy)

The main contribution to formation of favorable investment climate is made by such factors, as lack of administrative barriers and the corruption mechanisms which have been built in infrastructure of development of business. The suspense of these problems creates a high field of uncertainty and risks for business especially within long-term projects. Essential element of favorable investment climate — is degree of satisfaction with quality of the state services.

***Keywords:** investment and business climate; business; administrative barriers; reforms.*

Решению проблем устранения излишнего административного вмешательства в работу бизнеса в странах ЕС отводится серьезное внимание, данная работа проводится уже на протяжении последних тридцати лет.

Дянков¹ отмечает, что проблема наличия бюрократических барьеров характерна не только для развивающихся, но и для развитых стран. Инновационное предпринимательство наиболее сильно ощущает воздействие данных барьеров, что отражается на его динамике. Другие исследования показали, что время, стоимость и количество процедур, необходимых для начала бизнеса не оказывают влияние на динамику развития бизнеса и появления новых предприятий².

Различия в эмпирических результатах исследований можно объяснить существованием многочисленных факторов, оказывающих влияние на предпринимательство, это могут быть как психологические, так и культурные факторы, объясняющие особенности региона или отдельной страны.

Хотя характеристики предпринимательской деятельности, сформировавшиеся навыки ведения бизнеса, опыт и мотивы вероятно, играют наиболее важную роль в развитии предпринимательства, наиболее существенное влияние оказывает существующая государственная политика.

Гудман и его соавторы отмечали, что чем более благоприятна государственная политика и существующие процедуры, тем выше возможности предприятия³.

Под административными барьерами автором в первую очередь, понимаются, внешние неблагоприятные условия на создание нового бизнеса или развития существующего. Эти условия включают «зарегулированность» и механизмы противодействия в развитии, что воспринимается бизнесом как важные, но не основные барьеры⁴. Очевидно, что необходимость следования различным правилам и процедурным требованиям отчетности, формально заставляет тратить значительное количество времени и средств на их выполнение, особенно начинающим предпринимателям.

Нужно понимать, что данную проблему нельзя решить в рамках отдельного региона, она решается только на институциональном уровне.

¹ Djankov S.R., La Porta R, Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. The Regulation of Entry // Quarterly Journal of Economics. – 2002. – Vol. 117, n. 1. – PP. 1–37.

² Stel A., Storey D.J., Thurik A.R. The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship // Small Business Economics. – 2007.– Vol. 28. – PP. 171–186.

³ Goodman J.P., Meany J.W., Pate L.E. The government as entrepreneur: Industrial development and the creation of new ventures, in Sexton D.L., Kasarda J.D., eds., the State of the art on entrepreneurship, PWS-Kent, Boston, 1992.

⁴ Kouriloff M. Exploring Perceptions of A Priori Barriers to Entrepreneurship: A Multidisciplinary Approach // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2000. – Vol. 25. – PP. 59–79.

не. В течение длительного времени усилия большинства стран Европейского союза были направлены на снижение барьеров для предпринимательства в целях поддержки их экономического развития. Однако именно Италия стала одной из первых стран которой ее удалось решить, поскольку в этой стране уровень «предпринимательской деятельности» выше, чем во всех других европейских странах и его поддержка имеет колоссальное значение для экономики⁵.

Первой мерой по борьбе с преодолением бюрократических барьеров в Италии стала ликвидация излишних регистрационных процедур для предпринимателей. Это стало возможным в виду внедрения системы «одного окна», позволяющей сократить время и издержки по регистрации и перерегистрации компаний. Следующим шагом стало введение новой модели оценки качества услуг для предпринимателей с учетом оценки степени их удовлетворенности существующими управленческими решениями.

Только введение этих мер, позволило Италии упрочить свои позиции в международном рейтинге по оценке делового климата в стране. По данным Всемирного банка и международного рейтинга Doing Business, для того чтобы начать новый бизнес в Италии требуется 13 дней. Но так было не всегда, такой результат был достигнут за семь лет, когда количество дней для регистрации в период с 1999 по 2006 год сократилось с 62 до 13 дней. В последние годы, Италия занимает 12–15 места в рейтинге, что отражается и на прогрессе в развитии предпринимательства.

Однако по утверждению некоторых специалистов и практиков, наибольший вклад в развитие предпринимательства внесли структурные реформы в государстве.

Основы проведенных реформ включали реализацию следующих предложений:

- создание единой архитектуры для всех административных процедур;
- сокращение времени на регистрацию и обработку обращений предпринимателей за счет введения электронной системы документооборота;
- повышение прозрачности в правилах ведения бизнеса, понятных для всех заинтересованных сторон, включая бизнес-ассоциации.

⁵ Reynolds P.D., Hay M., Camp S.M., Global entrepreneurship monitor: executive summary, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Babson College, Kansas City, MO, 1999.

- предоставление возможности автоматической сертификации фирм и компаний на основе уведомительного порядка.

Формирование единой архитектуры для всех административных процедур позволило внести ясность в порядок лицензирования компаний и их государственного контроля⁶. С конца 1990-х годов в стране была создана сеть отделений в разных городах, отвечающих за координацию государственных и муниципальных органов, вопросы администрирования и реагирования на чрезвычайные события. Таким образом сформированная система внезапного реагирования внесла ясность в существующую структуру административной вертикали, формально закрепив за каждым ведомством сроки для рассмотрения любого обращения бизнеса к действующей власти.

Сокращения времени на регистрацию и обработку обращений предпринимателей стало необходимым условием для повышения статуса вновь созданной административной архитектуры. Контроль качества услуг и сегодня является воплощением ожидания бизнеса в борьбе с бюрократическими барьерами. Чиновник должен нести ответственность за качество оказываемых государственных и муниципальных услуг, такое правило действует на всей территории Италии.

В целом, качество обслуживания зависит от того, насколько хорошо соответствует оказанная услуга ожиданиям клиентов⁷, данное утверждение не является спорным и достаточно часто подвергается эмпирическому анализу в рамках междисциплинарных исследований и различных концепций.

Качество обслуживания — является достаточно обширной категорией в связи с множеством факторов, определяющих степень удовлетворенности клиента. Несмотря на очевидность данного утверждения, Девлин в своих исследованиях обращает внимание именно на техническое качество с точки зрения функциональности и скорости оказываемой услуги. Сегодня в мире телекоммуникационных технологий нет нужды подвергать данное утверждение сомнению, действительно электронный документооборот значительно сокращает время для обработки документов и получения необходимой информации. Однако коммуникации и интернет технологии уже сами представля-

⁶ Ongaro E. Process management in the public sector. The experience of one-stop shops in Italy // The International Journal of Public Sector Management. — 2004. — Vol. 17, n. 1. — PP. 81–107.

⁷ Devlin S.J., Dong H.K. Service Quality from the Customer's Perspective // Marketing Research. — 1994.— Vol. 6, n. 1. — PP. 5–13.

ют собой управленческие инновации, внедрение которых связано в техническим прогрессом.

Использование электронных каналов позволяет обеспечить надежность обслуживания; получение обратной связи; обеспечить скорость и максимальную оперативность в принятии любого решения. Безусловно совокупность указанных факторов уже обеспечивает дополнительные преференции для всего бизнес сообщества, формирует в нем уверенность в завтрашнем дне.

Таким образом, опыт итальянских реформ позволил доказать гипотезу о том, что основным фактором на пути борьбы с бюрократическими барьерами является фактор координации усилий всех заинтересованных сторон и в первую очередь, государства. Иными словами, не только эффективное сотрудничество бизнеса и власти является залогом успешного преодоления проблем, но и создание новой архитектуры регулирования и управления бизнесом с обеспечением постоянно-го контроля за выполнением государственных функций.

Подобные реформы сегодня отчасти реализуются и в России, однако их эффективность до сих пор подвергается сомнению, бизнес не сильно доверяет власти, что в целом влияет и экономическую составляющую его функционирования, включая использование возможных схем от ухода налогов, перевод капиталов в оффшорные юрисдикции, сокрытие реальных источников доходов и их последующая рекапитализация и пр. Именно эти проблемы не позволяют России выйти на новый уровень развития предпринимательства, что в целом отражается на поведенческих мотивах бизнеса и результатах международных рейтингов. За последние пять лет место России в деловом рейтинге Doing Business⁸ не поднимается выше второй сотни, по результатам 2012 года наша страна заняла в нем лишь 210 место, что грозит не только растущим отставанием от стран конкурентов, но и снижением качества жизни населения.

Ключевыми проблемами, сдерживающими участие предпринимательства в технологической модернизации российской экономики являются: ограниченные стартовые финансовые возможности предпринимателей, недостаточность инвестиций и финансовой поддержки со стороны государства, административные и бюрократические барьеры, низкий уровень обеспечения необходимой институциональной инфраструктурой, использование устаревших технологий и отсутствие предложения долгосрочных кредитов для модернизации, отсутствие должной социальной защищенности и налогового стимулирования

⁸ Doing Business. – Washington: The World Bank, 2012. – P. 77–139.

предпринимательства и пр. Эти проблемы необходимо решать в ближайшие годы.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский) / Российская академия предпринимательств – М.: АП «Наука и образование», 2005.
2. Djankov S.R., La Porta R, Lopez-de-Silanes F, Shleifer A. The Regulation of Entry // *Quarterly Journal of Economics*. – 2002. – Vol. 117, n. 1. – PP. 1–37.
3. Stel A., Storey D.J., Thurik A.R. The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship // *Small Business Economics*. – 2007. – Vol. 28. – PP. 171–186.
4. Goodman J.P., Meany J.W., Pate L.E. The government as entrepreneur: Industrial development and the creation of new ventures, in Sexton D.L., Kasarda J.D., eds., *the State of the art on entrepreneurship*, PWS-Kent, Boston, 1992.
5. Kouriloff M. Exploring Perceptions of A Priori Barriers to Entrepreneurship: A Multidisciplinary Approach // *Entrepreneurship Theory and Practice*. – 2000. – Vol. 25. – PP. 59–79.
6. Reynolds P.D., Hay M., Camp S.M., *Global entrepreneurship monitor: executive summary*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Babson College, Kansas City, MO, 1999.
7. Ongaro E. Process management in the public sector. The experience of one-stop shops in Italy // *The International Journal of Public Sector Management*. – 2004. – Vol. 17, n. 1. – PP. 81–107.
8. Devlin S.J., Dong H.K. Service Quality from the Customer's Perspective // *Marketing Research*. – 1994. – Vol. 6, n. 1. – PP. 5–13.
9. *Doing Business*. – Washington: The World Bank, 2012. – P. 77–139.

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru*

Вешкурова А. Б.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики труда и управления персоналом»,
Академии труда и социальных отношений
e-mail: cab21@rambler.ru*

Вишневская Н. Г.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Социология труда
и экономика предпринимательства»,
Башкирский государственный университет
e-mail: vng@pochtamt.ru*

Экспериментальное подтверждение циклической концепции трудовой мотивации в финансовой сфере деятельности

В данной статье проанализированы результаты авторского исследования, направленного на подтверждение гипотезы, поставленной в рамках циклической концепции трудовой мотивации. Исследование проводилось в среде работников финансовой сферы деятельности.

***Ключевые слова:** потребности, мотивационные концепции, цикличность, финансовая сфера деятельности.*

Shapiro S. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Veshkurova A.B.

*PhD (Economics), associate professor «Labor economy and management
of the personnel», Academy of Labour and Social Relations*

Vishnevskaya N.G.

*PhD (Economics), associate professor of «Sociology of Labour
and Entrepreneurship Economy», Bashkir State University*

Experimental confirmation of the cyclical concept of labor motivation in the financial sector activity

This article analyzes the results of the author's research aimed at the confirmation of the hypothesis set out in the circular of the concept of motivation. The study was carried out among the employees of the financial sector of activity.

Keywords: requirements, motivational concepts, cyclicity, financial activity.

Научное изучение трудовой мотивации работников продолжается с середины 50-х годов XX-го века, при этом процесс развития мотивационных концепций и теорий, объясняющих причины, побуждающие работников к эффективному труду постоянно продолжается, в том числе и в нашей стране. Большой интерес, например, представляет «типологическая концепция трудовой мотивации», разработанная отечественным социологом, профессором В.И. Герчиковым¹, которую можно отнести к процессуальным теориям мотивации.

Подробный анализ и критика созданных мотивационных концепций, а также, проводимые в течение десяти лет авторские исследования в рамках консалтинговой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм, изучение данных социологических исследований в разных отраслях общественной жизни, и использованный по примеру А. Маслоу² биографический метод, применительно к изучению деятельности ряда выдающихся отечественных политиков и ученых, позволили одному из авторов данной статьи С.А. Шапиро разработать новую концепцию мотивации труда, относящуюся к группе содержательных теорий, которую он назвал **циклической**³. Это объясняется тем, что также как национальная и мировая экономика цикличны по своей природе, и за определенные временные периоды проходят стадии спада, депрессии, оживления и подъема, так и мотивация любого человека, устремленного к достижению потребностей высшего порядка, и занимающегося активной созидательной деятельностью в сфере интеллектуального труда, претерпевает в своем развитии, за определенные временные периоды, циклическое изменение присущих ему потребностей.

¹ Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации // Мотивация и оплата труда. – 2005. – №№ 2, 3.

² Маслоу А. Мотивация и личность. – Спб.: Питер, 2007. – С. 46.

³ Шапиро С.А. Циклическая концепция мотивации труда. – М.: Труд и социальные отношения. – 2012. – № 6.

Активная деятельность человека, проживающего полный жизненный цикл и не прерванная преждевременно в силу обстоятельств, происходит в течение примерно 60 лет, от 18 до 80 и старше. Естественно с определенной погрешностью в каждом конкретном случае. За это время человек несколько раз может сменить род деятельности, достигнув определенных высот в своей карьере, или напротив, разочаровавшись в том или ином виде деятельности, испытав мотивационную усталость. Но поскольку любой работник существует в социуме, экономические и социальные процессы оказывают сильное влияние, как на его потребности, так и на мотивацию в целом. Поэтому в данном случае мы не можем полностью согласиться с идеей А. Маслоу о том, что, удовлетворив в большей степени предыдущие группы потребностей, человек пытается удовлетворить свою потребность в самореализации настолько, насколько это заложено в нем генетически. В то же время нельзя согласиться и с идеей К. Алдерфера⁴, о том что, испытав фрустрацию, спустившись на предыдущий уровень, работник не будет стремиться вновь к удовлетворению потребности более высокого уровня. Но симбиоз этих двух мотивационных теорий, позволяет выдвинуть основную гипотезу данной концепции состоящую в том, что ряд мотивационных потребностей высшего порядка не удовлетворяется в большей степени, как это представляется в теории А. Маслоу, а имеет тенденцию к снижению степени востребованности для индивида на определенных этапах жизненного цикла, когда ему требуется удовлетворить более насущную потребность, и затем опять актуализируется в то время, когда работник будет стремиться к достижению более высокой цели, подведенный к ней своим жизненным циклом.

Переходя к описанию предлагаемой нами циклической концепции трудовой мотивации, следует оговориться, что в первую очередь она направлена на описание мотивации труда работников, стремящихся к достижению потребностей высшего порядка, причем не только тех, которые описаны в теории Д.МакКлелланда⁵. В любом случае, это люди, имеющие высшее образование или стремящиеся к его получению, ставящие перед собой цели достижения должностного и (или) профессионального роста.

Потребности, обозначенные в данной концепции, являются по сути комплексными и могут включать в себя ряд смежных потребностей

⁴ Шапиро С.А. Социально-экономические аспекты трудовой деятельности. – М.: ИД «АТИСО», 2011. – С. 105.

⁵ МакКлелланд Д. Мотивация человека. – СПб.: Питер, 2007. – С. 75.

тей, проявляющихся в разных сферах деятельности. Временные циклы рассматриваются как пятилетние, так как научно доказано, что большинство людей через пятилетние промежутки меняет свои взгляды, ценности, место работы, иногда и вид трудовой деятельности. Поэтому, рассматривая полный цикл жизни и деятельности человека, мы выделяем 12, а в некоторых случаях и более мотивационных циклов. В рамках данной концепции, по примеру выдающихся предшественников, мы предлагаем выделить шесть групп потребностей. Графически концепция представлена на рисунке 1.

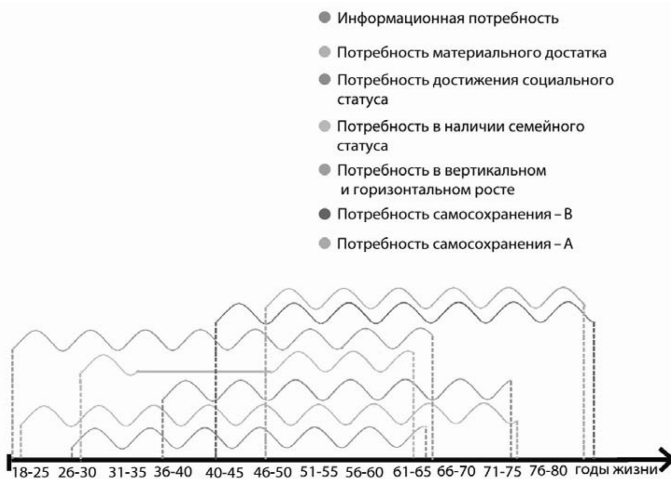


Рисунок 1. Циклическая концепция мотивации труда ⁶

1) **Информационная потребность** включает в себя получение базового и последующих образований, так как в наши дни человек не ограничен в получении образования одним или двумя высшими, равно как может пробовать свои силы в нескольких областях научных знаний, защищать кандидатские и докторские диссертации; приобретение смежных и общеинтеллектуальных знаний, чтение профессиональной и художественной литературы, географическая мобильность, склонность к путешествиям и т.п.

2) **Потребность материального достатка** является базовой для любого человека и выражается в обеспечении достойного уровня заработной платы, других материальных вознаграждений, дополнительных доходов, пенсионного обеспечения в старости, а также приобретения

⁶ Разработано автором, С. А. Шапиро.

недвижимости, улучшения жилищных условий для себя и своей семьи. Удовлетворение данной потребности не имеет условных материальных границ, однако, разумный человек, испытывающий различные мотивационные потребности, а не только обремененный жадной наживы может установить рациональный уровень материального достатка для себя и своей семьи, позволяющий ему удовлетворять потребности более высокого порядка, но в случаях снижения данной планки по тем или иным причинам возвращаться к удовлетворению данной потребности для восстановления прежнего положения. Следует отметить, что данная потребность активна в 11 циклах. В последнем, как правило, физическое состояние человека не позволяет ему прикладывать дополнительные усилия для повышения материального уровня.

3) Потребность достижения социального статуса.

Подавляющее большинство работников, выбранных нами в качестве базовой выборки при разработке данной концепции, стремятся к приобретению социального статуса, который не ограничивается только лишь занимаемым должностным положением. Должностной или карьерный рост когда-либо все равно прекращается и жизнь человека не сосредоточена на одной только работе, так как потребность в самовыражении предусматривает стремление к самым различным достижениям, заложенным в человеческой личности. Поэтому большинство людей, как правило, достигших зрелого возраста (конец 3-го — начало 4-го цикла) стараются реализовать себя в разных областях деятельности помимо, основной — профессиональной, чтобы не только удовлетворить частично свою потребность в успехе, но и приобрести статус в обществе, сохраняющийся за ними независимо от возраста и профессии, а часто, сохраняющийся и после смерти. Так, например, если рассматривать биографии многих государственных деятелей XVIII—XIX веков, то мы увидим, что в истории за ними сохранилась слава ученых или поэтов, композиторов, художников.

В наше время, происходит то же самое — многие трудящиеся люди, ставшие профессионалами в своей области, сделавшие успешную вертикальную карьеру, или создавшие свой процветающий бизнес, предприниматели, начинают реализовываться в других областях, заниматься научной, преподавательской, публицистической деятельностью. Те, кто имеют соответствующие творческие способности, пишут художественные произведения, рисуют картины, сочиняют музыку, снимаются в фильмах, в качестве актеров. Во мнении общества такие люди, приобретают статус профессора, писателя, художника, что очень импонирует тем, кто обладает ярко выраженной потребностью в успехе.

4) Потребность наличия статуса семейного положения.

В отличие от потребности в принадлежности и любви, в теории А. Маслоу, которая рассматривается как социальная потребность применительно к мотивации труда, в данной концепции потребность семейного положения, является не менее важной, чем потребность приобретения социального статуса, поскольку преуспевающий работник должен чувствовать, что он не одинок, что ему есть ради кого зарабатывать деньги, развивать деятельность, преумножать состояние и т.д. Поэтому успешному работнику необходимо ощущать себя мужем (женой), отцом (матерью), дедом (бабушкой). Исследования, проводимые в рамках изучения социологии семьи ⁷ показывают, что сознательный подход к удовлетворению данной потребности наблюдается у работников с конца 2-го — начала 3-го цикла по нашей концепции. Однако, работники, успешно, стремящиеся к реализации многих личных устремлений, часто не останавливаются на достигнутом, в том числе и в области семейных отношений. Так, например, предприниматели, задумываются о том кому передать свое дело, если не видят у уже имеющегося наследника, интереса к своему бизнесу. Причин такого явления достаточно много, начиная от моральных, социальных и кончая физиологическими. Это происходит, как правило, с середины 6-го по 8-й цикл, включительно. С точки зрения трудовой мотивации данное мотивационное состояние, активизирует эффективность деятельности работников, так как новую семью и рождающихся детей надо обеспечить всем необходимым, поэтому потребность материального достатка снова выходит на первый план в мотивации работника.

5) Потребность вертикального или горизонтального роста.

Данная потребность наличествует практически у всех работников, занимающихся активной трудовой деятельностью, и осуществляется путем преодоления пяти последовательных этапов, соответствующих девяти циклам, описанным в нашей концепции. Кратко перечислим их, указав возрастные периоды.

1) **Предварительный этап.** Включает в себя учебу в школе, получение среднего и высшего образования. Длится до 25 летнего возраста.

2) **Этап становления.** Этот период длится в течение пяти лет (с 25 до 30 летнего возраста).

3) **Этап продвижения.** Длится от 30 до 45 лет.

4) **Этап сохранения достигнутых результатов.** Продолжается от 45 до 60 лет.

⁷ Общая социология / Под ред. М.М. Вышегородцева. — М.: Кнорус, 2011. — С. 217.

5) **Этап завершения карьеры.** Происходит в 60–65 летнем возрасте, когда работник готовится к выходу на пенсию. Так как предельный возраст для занятия руководящей должности на государственной службе, в соответствии с ТК РФ составляет 65 лет.

6) **Потребность самосохранения.**

Данная потребность включает в себя такие элементы, как обеспечение безопасности для себя и своей семьи, постоянная занятость, хорошее здоровье, сохранение достигнутых результатов трудовой деятельности.

В подавляющем большинстве (исключая случаи, связанные с занятием деятельностью, носящей криминальный характер, у части предпринимателей) потребность в безопасности проявляется у работников в конце 4-го цикла, так как в более молодом возрасте особого значения ей не придается. Чувствуя возрастные изменения, сказывающиеся на деятельности организма, человек начинает выбирать менее экстремальные виды туризма и отдыха, более аккуратно водить автомобиль и т.п., одновременно заботясь о безопасности своей семьи, учитывая опасности окружающей нас действительности, в том числе и террористические угрозы. Относительно трудовой деятельности, работник среднего возраста, так же будет выбирать для себя более безопасный или спокойный вид деятельности, не связанный с физическими или нервными перегрузками, стрессами, конфликтами.

Примерно в это же время работник начинает более внимательно следить за своим здоровьем, прислушиваться к рекомендациям врачей, обследоваться, не злоупотреблять гастрономическими излишествами, так как осознает, что болезни вредят и эффективности труда и материальному достатку.

Сохранение достигнутых результатов своей деятельности важно для каждого человека уже в зрелом возрасте. Независимо от рода занятий работника, творческих, научных, административных или иной созидательной деятельности, появляется необходимость того, чтобы помнили не только о конкретном индивиде или о его заслугах, что лишь подчеркивает его социальный статус, а именно о том, чтобы его дело было продолжено, а результаты труда были бы полезны будущим поколениям. Ощущение данной потребности работником происходит в середине 6-го цикла и продолжается практически до конца мотивированной трудовой деятельности работника.

Сохранение достигнутых результатов достижимо несколькими путями:

- подготовкой собственной смены, т.е. учеников, которые будут продолжать в своей собственной деятельности, то, что было заложено учителем;
- публикацией и последующим переизданием своих идей в виде книг или других форм печатной продукции, в т.ч. публикации на Интернет-порталах;
- продолжением собственной трудовой деятельности в тех учреждениях, где люди раньше работали, в виде консультантов, экспертов, или занятия каких-либо почетных должностей, чтобы личным участием способствовать сохранению результатов своей деятельности.

Предложенная нами циклическая концепция трудовой мотивации при грамотном использовании может быть успешно применена с целью повышения эффективности труда человеческих ресурсов в организациях любых форм собственности, а также позволит обогатить знания о механизме трудовой мотивации работников. Для ее подтверждения, автором и его коллегами, проводятся массовые анкетные опросы работников, на предмет выявления у них потребностей высшего порядка в разных сферах деятельности и различных регионах нашей страны.

В связи с этим рассмотрим элементы исследования, проведенного нами в 2013 году. Было опрошено 73 человека, работающих в сфере финансовой деятельности в российских городах Уфа и Пенза. Опрошенные являются сотрудниками банков и других финансово-кредитных учреждений и занимают руководящие должности не ниже уровня начальника отдела. Из них 56% женщин и 44% мужчин, в возрасте от 25 до 60 лет. Критерием применимости данной концепции является интеллектуальный вид трудовой деятельности работников. Опрос проводился с использованием специально подготовленной анкеты. Анкетирование проводилось анонимно, но при этом респондентам сообщалась цель исследования. Респонденты должны были выражать свои мнения, позитивные и негативные ощущения и обозначать проблемы. Полученная информация была соответствующим образом сгруппирована, подсчитаны баллы по всем вопросам, идентифицированы комментарии респондентов и выделены ключевые проблемы.

Исследование мотивационных факторов сотрудников финансовой сферы деятельности проводилось по всем вышеперечисленным группам потребностей. Анализ результатов исследования мотивационных потребностей представлен на диаграммах.

Информационная потребность, по мнению автора концепции, является доминирующей на протяжении всей жизни человека, прояв-

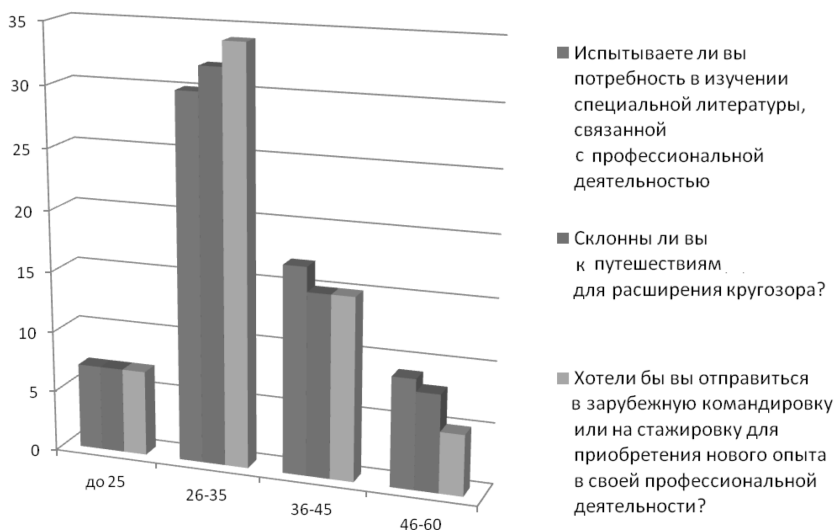


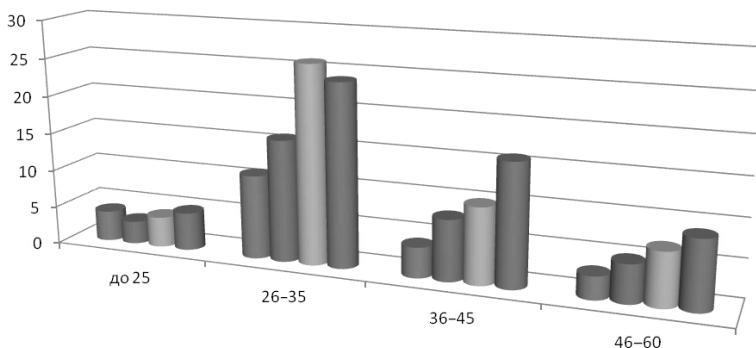
Рисунок 2. Структура информационной потребности у респондентов

Информационная потребность, по мнению автора концепции, является доминирующей на протяжении всей жизни человека, проявляясь в разных ипостасях. Анализ результатов в четырех возрастных группах, подтверждает данную гипотезу.

ляясь в разных ипостасях. Анализ результатов в четырех возрастных группах, подтверждает данную гипотезу.

Несмотря на то, что оплата труда работников финансовой сферы деятельности находится на достаточно высоком уровне, тем не менее, ее уровень никак не удовлетворяет материальных потребностей работников, что наглядно видно из представленной диаграммы, поэтому во всех возрастных категориях, сотрудники готовы работать по совместительству и сократить время отдыха. Особенно это проявляется в возрастной группе 26–35 лет. То есть у наиболее активных и инициативных работников. Этот факт подтверждает стереотипное утверждение, что «много денег не бывает», но в тоже время является достаточно тревожным симптомом, так как сокращает возможности повышения качества трудовой жизни, что в свою очередь означает снижение возможностей для инновационной деятельности, профессионального и делового роста, а также может привести к стрессовым ситуациям и ухудшению состояния здоровья.

Данная потребность соотносится у работников с достижением успеха в своей деятельности, и соответствует их ценностным ориентаци-



- Удовлетворены ли вы уровнем своего материального обеспечения на данный момент?
- Хотели бы вы работать по совместительству в вашей или другой организации (по своей или смежной профессии)?
- Готовы ли вы сократить свое время отдыха для повышения материального достатка вашей семьи?
- Важны ли для вас не денежные формы материального стимулирования вашего труда (дополнительные льготы и услуги в рамках социальной политики)?

Рисунок 3. Структура удовлетворения потребности материального достатка

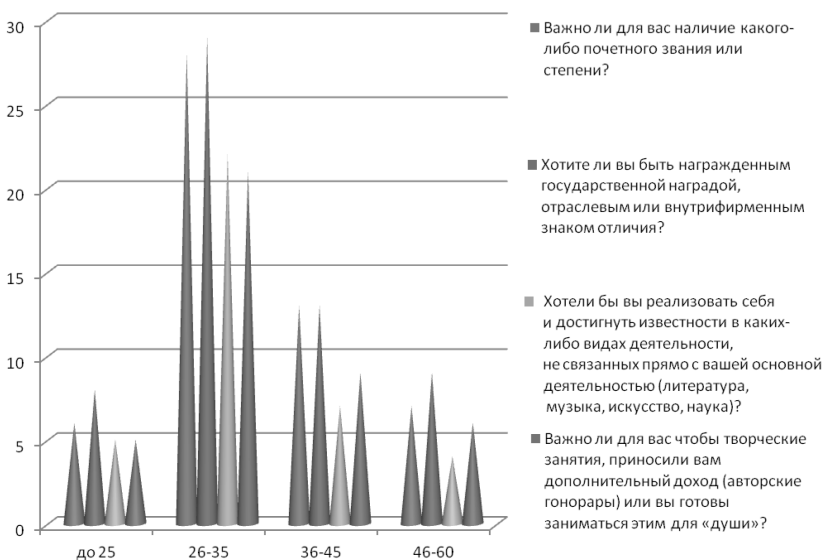


Рисунок 4. Структура удовлетворения потребности достижения социального статуса

ям, поэтому в зависимости от возрастных критериев, также активизирована на всем протяжении трудовой деятельности. Практически во всех возрастных группах, все виды факторов, составляющих потребность приобретения социального статуса в равной пропорции важны для респондентов, особенно это проявляется в группе работников среднего возраста. Данное явление вполне соотносится с удовлетворением потребности материального достатка, так как почетные звания, например «Заслуженный экономист РФ» и другие такого же плана, предполагают выплаты денежных надбавок, а также являются основанием для получения социальных льгот, также улучшающих материальное положение. Это же показывает и стремление к получению дополнительного дохода от творческих занятий, что показывает наличие делового подхода ко всем сферам деятельности у работников данной сферы.

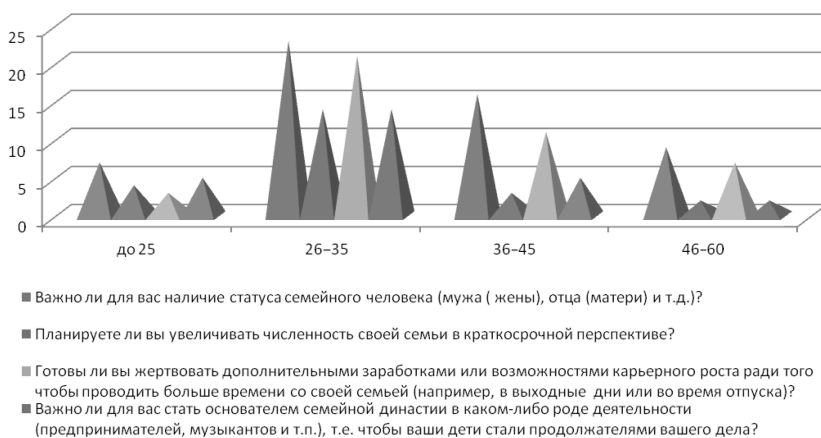


Рисунок 5. Структура удовлетворения потребности статуса семейного положения

Исследование данной потребности показывает, что наличие семейного статуса очень важно для всех категорий работников, однако увеличение численности семьи в краткосрочной перспективе на достаточно высоком уровне наблюдается только у группы работников 26–35-летнего возраста, поскольку это самый подходящий период для создания семьи. Более старшие возрастные группы, отдают предпочтение карьерному росту, как будет видно из следующей диаграммы, таким образом, увеличение семьи является достаточно обременительным для таких работников. В то же время основные категории респондентов готовы жертвовать дополнительными заработками для того чтобы больше времени проводить с семьей. С одной стороны это показывает, что

«ничто человеческое им не чуждо», но с другой стороны диссонирует с двумя предыдущими потребностями, где материальная составляющая превалировала над другими потребностями. Еще один фактор, соотносящийся с потребностью самосохранения, и выражающийся в стремлении стать основателем семейной династии, не вызывает должной реакции у респондентов, возможно это объясняется тем, что финансовая сфера это не предпринимательская деятельность в полном объеме, поэтому эти сотрудники не рассчитывают достичь такого положения, которое позволило бы им стать основателем финансовой империи, подобно Ротшильду.

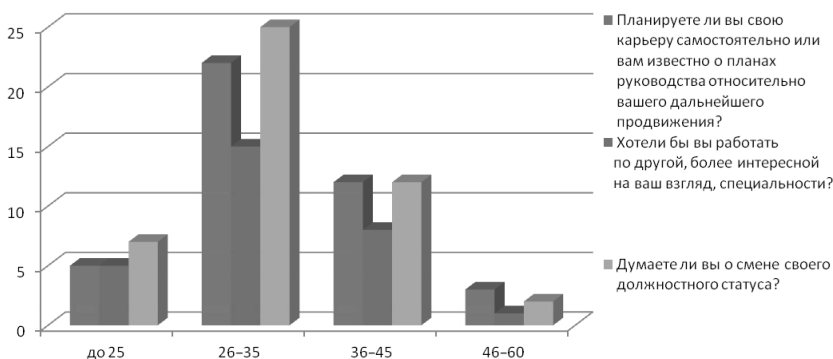


Рисунок 6. Структура удовлетворения потребности вертикального или горизонтального роста

Анализ ответов респондентов в наиболее активных возрастных группах показывает, что у работников наличествует самостоятельное планирование карьеры, что вполне объяснимо для финансовой сферы, так как наибольшей реализации здесь люди достигают путем повышения квалификации и профессиональной компетентности, поэтому горизонтальный рост имеет для большинства опрошенных более важное значение. При этом путем перевода или ротации финансисты могут перейти на другие должности в своих учреждениях, что одновременно означает смену должностного статуса, а в некоторых случаях и смену специальности, хотя последнее имеет меньшую ценность для них. В группе 46–60 лет, как правило, основной карьерный и профессиональный рост уже завершен, и основной потребностью является сохранение достигнутых результатов, отсюда невысокий уровень показателей, продемонстрированный специалистами данной группы.

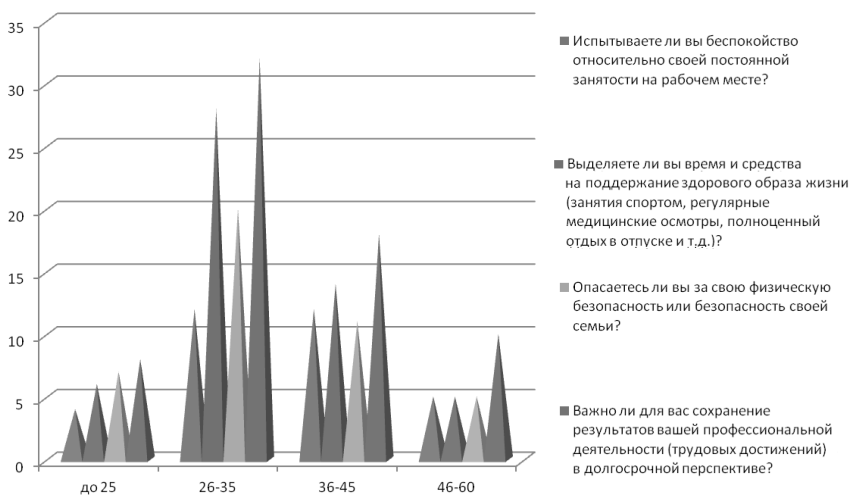


Рисунок 7. Структура удовлетворения потребности самосохранения

Анализируя мотивационные факторы, составляющие данную потребность, можно отметить, что все они актуальны в высокой степени практически для всех возрастных категорий работников. Интересен тот факт, что сохранение результатов профессиональной деятельности, очень важно даже для молодых работников, что подчеркивает важность ценностных ориентаций финансистов к своему труду. Это вносит характерные для данного вида деятельности особенности по отношению к самой концепции, в которой, по мнению автора, потребность самосохранения гипотетически должна появляться у работников после 45 лет. Интересно, то обстоятельство, что во всех возрастных группах, потребность в безопасности проявляется на достаточно высоком уровне, что, вполне реально, при работе с денежными средствами. Этот мотивационный аспект находится на одном уровне с необходимостью заботы о поддержании своего здоровья.

Таким образом, результаты проведенного исследования показывают, что практически все мотивационные факторы, описывающие вышеперечисленные шесть групп потребностей, являются актуальными и востребованными для работников финансовой сферы деятельности, для разных возрастных категорий, что подтверждает циклический характер удовлетворения потребностей, и, следовательно, выдвинутую автором гипотезу. Поэтому руководству финансово-кредитных учреждений, сле-

дует обращать на это внимание, давая возможность удовлетворения работникам социально значимых для них потребностей. Это даст возможность повысить удовлетворенность трудом, результативность и качество их трудовой деятельности, что в свою очередь увеличит возможность максимизации прибыли и экономического роста учреждений финансовой сферы.

Используемые источники

1. Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации // Мотивация и оплата труда. – 2005. – №№ 2, 3.
2. МакКлелланд Д. Мотивация человека. – СПб.: Питер, 2007. – С. 75.
3. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Питер, 2007. – С. 46.
4. Общая социология / Под ред. М.М. Вышегородцева. – М.: Кнорус, 2011. – С. 217.
5. Шапиро С.А. Социально-экономические аспекты трудовой деятельности. – М.: ИД «АТИСО», 2011.
6. Шапиро С. А. Циклическая концепция мотивации труда. – М.: Труд и социальные отношения. – 2012. – № 6.

Шовхалов Ш. А.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит» торгово-экономического института,
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»
e-mail: shovkhalov.shamil@gmail.com*

Формирование основных средств в коммерческих организациях, функционирующих по Шариату

Возрастающая религиозная идентичность населения России обуславливает актуальность исследования вопросов, связанных с этим обстоятельством. В настоящей работе исследуются вопросы формирования собственных и арендованных основных средств коммерческой организации, функционирующей по правилам Шариата на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: *основные средства, активы, аренда, лизинг, Шариат.*

Shovkhalov Sh. A.

Ph.D (Economics), senior lecturer of accounting, analysis and audit department, Siberian Federal University

Formation of fixed assets commercial organizations operating according to Sharia

Increasing religious identity of Russia's population determines the relevance of research questions related with this circumstance. We investigate the issues of formation of own and leased fixed assets of a commercial organization, functioning on Sharia rules in the territory of the Russian Federation.

Keywords: *fixed assets, rent, lease, Sharia.*

Провозглашение России демократическим государством позволило всем гражданам открыто заявлять о своей религиозной принадлежности, что создало основу для свободного распространения религиозных знаний. За последние два с половиной десятилетия большое число людей получило исламское образование как в России, так и за её пределами. Данная тенденция привела к значительному повышению уровня религиозного образования среди населения, что актуализировало потребность в применении различных исламских норм и правил в практической жизни. В данной статье автор исследует формирование основных средств коммерческих организаций, функционирующих

в рамках законов Шариата, сопоставляя многие аспекты с российским законодательством, что и явилось целью настоящей работы.

Шариат — это система знаний о нормах и правилах поведения во всех сферах жизнедеятельности мусульман. Законы России и практически всех иных стран предоставляют возможность избирательно подходить к деятельности, обозначив лишь некий круг запретов. Поэтому физическое или юридическое лицо вправе отказаться от запрещенного Шариатом, и никто не может порицать за такой выбор, что наглядно изображено на рисунке 1.

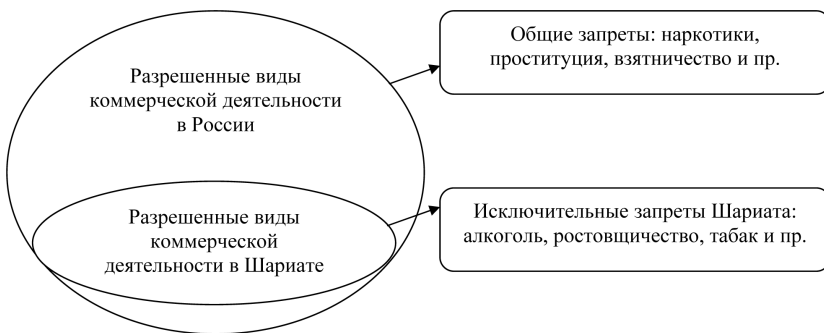


Рисунок 1. Соотношение дозволенных видов деятельности в Шариате и российском законодательстве

Помимо того, что нормы Ислама в данном вопросе вписываются в рамки российских законов, Шариат, как система знаний, имеет массу положительных аспектов для различных сторон жизни людей, что отмечают многие светские научные деятели, например, академик Л. Р. Сюкияйнен¹.

Одним из способов приобретения благ для удовлетворения нужд человека служит коммерческая деятельность, которая в основе является разрешенным занятием в Исламе. На первом этапе функционирования коммерческой организации на рынке или при осуществлении планов по развитию предприятия в каком-либо направлении актуально установить свои потребности. Например, для осуществления оптовой торговли кондитерскими изделиями будут необходимы уставный капитал, персонал, товар, складские площади и так далее. Среди активов особое место занимают основные средства предприятия, так как

¹ Сюкияйнен Л. Р. Шариат и мусульманско-правовая культура [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ca-c.org/journal/cac-05-1999/st_12_sykiainen.shtml.

результаты их использования прямо влияют на конечный финансовый результат.

Для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве основных средств согласно законодательству России необходимо выполнение следующих условий ²:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг и пр.;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем.

К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент и пр. ³

Основные средства по юридической принадлежности можно разделить на собственные и арендованные.

Основные средства, находящиеся в собственности коммерческой организации, в обобщенном виде могут ей принадлежать в результате:

- вклада в уставный капитал;
- строительства собственными силами или сторонней организацией;
- продажи иного лица;
- безвозмездной передачи от других лиц.

Приобретенные любым из перечисленных выше способов основные средства будут запрещенными к использованию согласно Шариату в двух случаях:

1. Главное назначение основных средств не соответствует Шариату. Например, когда организация приобретает оборудование, которое сконструировано исключительно для производства алкоголя, то по правилам Шариата такая сделка будет недействительна. То же касается строительства свинофермы или безвозмездной передачи игровых автоматов и т. д.

² Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: утв. Приказом М-ва финансов РФ от 30 марта 2001 г. № 26н в ред. от 24 декабря 2010 г. № 186н [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

³ Там же.

2. Главное назначение основных средств соответствует Шариату, но в конкретной ситуации это не дозволено. Например, машины для перевозки запретной продукции, станки для изготовления мясных полуфабрикатов, не соответствующих Шариату, здание для банка и пр. Очевидно, что не будет запретным приобретать такие основные средства для иных целей, соответствующих исламским правилам ведения бизнеса.

Под те же правила попадают и основные средства, сданные в аренду самой коммерческой организацией, а также вложенные в качестве доли в уставном капитале иного предприятия, когда точно известно, что их использование будет связано каким-либо образом с недопустимыми видами деятельности. Например, сдавать в аренду грузовой автомобиль предприятию, занимающемуся перевозкой алкоголя, будет неправомерным действием согласно Шариату.

Согласно второй части Гражданского кодекса РФ по договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. В шариатском трактовании это «передача возможности использования частной собственности другому человеку в обмен на арендную плату, взимаемую с него»⁴. Арендатор учитывает арендованные основные средства на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства» по первоначальной стоимости, указанной в договоре аренды.

Аренда дозволена по сути, что вытекает из Корана (28:26) и изречений Пророка Мухаммада.

Выделим основные правила, касающиеся аренды в Шариате:

1. Объектом аренды должны быть исключительно вещи, не теряющие своих натуральных свойств в процессе их эксплуатации и имеющие полезные свойства, что также отмечено в Гражданском кодексе РФ.

2. Все обязательства, исходящие из права собственности, должен нести арендодатель, но обязательства, относящиеся к использованию какой-либо вещи, несет арендатор⁵. Данный пункт соответствует законам РФ. Например, в Налоговом кодексе РФ в п. 1 ст. 374 отмечено, что объектом налогообложения является только то имущество организации, которое учитывается на балансе в качестве основных средств по правилам бухгалтерского учета. Соответственно, налог платит арендо-

⁴ Usmani M. T. An Introduction to Islamic Finance. URL: http://www.muftitaqiusmani.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=4&Itemid=8.

⁵ Там же.

датель, а не арендатор, т. к. и согласно Шариату такая обязанность возникает из права собственности. С другой стороны, все текущие расходы (тепло, свет, газ), если они имели место быть, обязан нести арендатор.

3. Арендатор несет ответственность за полученное основное средство. Данный пункт имеет источники из Шариата и законодательства практически любой страны, а также вытекает из предыдущего аспекта. Так, при повреждении чего-либо по форс-мажорным обстоятельствам ответственность будет нести арендодатель, т. к. это будет вытекать из права собственности объекта. Если же ущерб был причинен по вине арендатора, то последний и будет нести ответственность.

4. Срок арендного договора должен быть четко определен. В соответствии с российским законодательством существует возможность заключить договор на неопределенный срок, что расходится с исламским правом. Однако, это преодолимое обстоятельство, т. к. в договоре можно прописывать данный аспект.

5. Согласно ст. 615 ГК РФ арендатор обязан пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды, а если такие условия в договоре не определены, то он может делать это в соответствии с назначением имущества. Этот пункт схож с шариатским решением относительного данного момента. При этом если арендатор желает использовать что-либо для необычной цели какого-то основного средства, то он вправе сделать это, если арендодатель в договоре дозволил подобное действие⁶.

6. Арендная плата должна быть строго зафиксирована, а все предстоящие изменения должны быть ясно прописаны. Гражданский кодекс позволяет прописывать в договоре условие, при котором стоимость аренды оставляется на усмотрение арендодателя. В договорах, созданных на основе Шариата, это недопустимо, такой договор не действителен.

7. Арендная плата должна взиматься с момента, когда актив передан арендатору. Даже если актив не использовался в течение срока аренды вообще, то это не может быть причиной отказа от оплаты, и по Шариату заработок арендодателя будет дозволенным.

Данные условия выполнимы на практике. Однако проблема может возникнуть в случае использования финансовой аренды или лизинга, как это указано в ст. 665 второй части Гражданского Кодекса РФ.

Договор лизинга – это договор, в соответствии с которым арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором

⁶ Usmani M. T. An Introduction to Islamic Finance. URL: http://www.muftitaqiusmani.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=4&Itemid=8.

имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование⁷.

При прекращении договора лизинга согласно российскому законодательству лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга, что дозволено с точки зрения Шариата. При этом в статье 19 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» сказано, что по договору лизинга может быть предусмотрено, что предмет сделки переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон. Такая сделка будет недействительна. Суть проблемы заключается в недопустимости наличия зависимости одной сделки от другой, т. е. по Шариату нельзя, чтобы в договоре лизинга было прописано, что имущество после окончания контракта переходит в собственность лизингополучателя, так как это попадает под следующий хадис (смысл): «Посланник Аллаха запретил соглашение, подразумевающее две сделки в одной («Муснад» имама Ахмада). Одним из вариантов выхода из сложившейся на практике ситуации является заключение соглашения о безвозмездной передаче имущества лизингополучателю от лизингодателя на основании обещания. Однако договор не должен зависеть от подписания этого обещания продажи или дарения, а дающий его делает об этом запись в отдельном документе. Во-вторых, обещание должно быть односторонним и связывать только арендодателя. Оно не должно связывать обе стороны, потому что в таком случае это будет полный контракт, привязанный к дате в будущем, что не дозволяется в случае продажи или подарка. Необходимо также отметить, что запрещено выставлять какие-либо штрафы за неисполнение договора. Некоторые ученые в качестве разрешения проблемы несвоевременной оплаты арендной платы предлагают вводить штрафные санкции, которые будут выплачены на благотворительные цели, но не будут увеличивать стоимость договора.

Таким образом, в данной статье исследованы основные аспекты, касающиеся формирования основных средств коммерческой организации, функционирующей в рамках законов Шариата на территории Российской Федерации. При этом автором рассмотрены собственные и арендованные активы и их особенности в рамках исламской доктрины, выделены некоторые разногласия с законодательством России и указаны пути решения в сложившейся ситуации.

⁷ О финансовой аренде: федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ в ред. от 28.06.2013 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Используемые источники

1. О финансовой аренде: федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ в ред. от 28.06.2013 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ в ред. от 14.06.2012 // Доверительное управление имуществом [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ в ред. от 28.12.2013 с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014 г. // Налог на имущество организаций [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 : утв. Приказом М-ва финансов РФ от 30 марта 2001 г. № 26н в ред. от 24 декабря 2010 г. № 186н [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Сюкияйнен Л. Р. Шариат и мусульманско-правовая культура [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ca-c.org/journal/cac-05-1999/st_12_sykiainen.shtml.
6. Usmani M. T. An Introduction to Islamic Finance. URL: http://www.muftitaqiusmani.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=4&Itemid=8.

Шогенова Ф. А.

*аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
e-mail: hatsibana07@mail.ru*

Совершенствование нормативно-правового и методического обеспечения исполнения федерального бюджета

Статья посвящена необходимости дальнейшего совершенствования нормативно-правового регулирования на всех стадиях бюджетного процесса и создании действенного механизма управления эффективностью бюджетных расходов.

Ключевые слова: *бюджетный процесс, Федеральное казначейство, нормативно-правовое регулирование, механизм управления эффективностью бюджетных расходов, ликвидность единого казначейского счета.*

Shogenova F. A.

*postgraduate student of «Public and Municipal Finances» department
of «Financial University under the Government of the Russian Federation»*

Improvement of standard-legal and methodical ensuring performance of the federal budget

Article is devoted to the necessity of further improvement of standard and legal regulation at all stages of the budgetary process and creation of the effective mechanism of management efficiency of the budgetary expenses.

Keywords: *budgetary process, Federal Treasury, standard and legal regulation, mechanism of management of efficiency of the budgetary expenses, liquidity of the uniform treasury account.*

Происходящие изменения в сфере управления общественными финансами, обусловленные внедрением инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, предъявляют определенные требования к особенностям организации отдельных стадий бюджетного процесса в Российской Федерации.

Во многом успешная реализация поставленных перед государством задач действительно зависит от совершенствования бюджетно-

го процесса в Российской Федерации, в том числе стадии исполнения федерального бюджета.

Исполнение федерального бюджета по своей природе является достаточно ответственной и комплексной стадией, поскольку сложность организации исполнения федерального бюджета обусловлена вовлечением в процесс многочисленных ведомств и тысяч специалистов, которым для выполнения закрепленных за ними функций необходимо выработать согласованные действия на каждом из этапов бюджетного процесса в целом. Следовательно, степень согласованности действий всех участников бюджетного процесса является важным фактором, предопределяющим как положительные результаты, так и недостатки, возникающие в процессе реализации поставленных задач.

Весьма точно данную ситуацию охарактеризовал американский экономист Д. Вилсон, утверждая, что «основное различие между более и менее успешными бюрократическими структурами связано не только с финансами, обслуживаемым населением или правовыми механизмами, сколько с системами организации»¹.

Максимально полное обеспечение системности в управлении является тем непреложным условием, которое должно рассматриваться по отношению к любому управляемому объекту. Чем сложнее иерархическая структура управляемого объекта, тем жестче должны быть требования к системности процесса.

В этой связи ни одна из стадий бюджетного процесса не может функционировать независимо от других. Все они должны находиться в структуре регламентированных функциональных зависимостей, обусловленных в том числе политическими и социально-экономическими целями развития государства.

В частности, одно из наиболее масштабных направлений бюджетной реформы в Российской Федерации, связанное с внедрением программно-целевых методов бюджетного планирования в бюджетный процесс, и соответственно переход с 2014 года на организацию составления федерального бюджета в программном формате, предъявляют требования к поиску основных направлений совершенствования организации исполнения федерального бюджета.

В свою очередь, успешная реализация направлений совершенствования системы исполнения федерального бюджета во многом как

¹ Епифанова В.И. Казначейская система аккумулирования доходов государства: Монография / В.И. Епифанова: Курский государственный университет. – Курск, 2010. – С. 142.

от внедрения новых технологий в сферу общественных финансов, так и от внесения соответствующих изменений в бюджетное законодательство Российской Федерации.

Не менее важным фактором, определяющим состояние публичных финансов, является качество управления процессом исполнения федерального бюджета.

Одним из основных инструментов реализации эффективной политики в области управления государственными финансами является деятельность Федерального казначейства, связанная с кассовым исполнением федерального бюджета ².

Проведенное исследование показало, что не все функции, закрепленные законодательством Российской Федерации за Федеральным казначейством, выполняются им на практике. Согласно локальным нормативным правовым актам Федерального казначейства одной из функциональных целей казначейских органов является качественное участие в исполнении доходной и расходной частей бюджета. Механизм реализации указанной нормы применительно к современной практике четко не определен ни в одной из ведомственных инструкций. Кроме того, отсутствует определение понятия «качественное участие в исполнении доходной и расходной частей бюджета», содержание которого можно косвенно интерпретировать, исходя из миссии, ценностей, значения и роли казначейских органов в системе бюджетных правоотношений.

Следует полагать, что недостатки методического обеспечения деятельности Казначейства России, связаны с некоторым отставанием развития теории и практики в области общественных финансов, а именно: методологии исполнения бюджета, факторов и принципов ее организации ³.

В связи с этим ниже будут приведены обоснования авторского видения некоторых положений методологии, уточнение которых может оказать позитивное действие на разработку и внедрение современных методов управления бюджетными средствами.

Приоритетными направлениями в деятельности Федерального казначейства на протяжении ряда лет является достижение стратегических целей, реализация которых связана с выполнением важнейших

² Назаров В.В. Бюджетное кредитование субъектов РФ: эффективное управление федеральным бюджетом // Бюджет. – 2011. – № 7.

³ Епифанова В.И. Казначейская система аккумулирования доходов государства: Монография. Курский государственный университет. – Курск, 2010. – С. 144.

задач, сформулированных в «Стратегической карте Казначейства России на 2010–2015 годы». Большинство мер, предусмотренных к реализации в данном документе, носят долгосрочный характер, и непосредственный конечный результат от их внедрения ожидается лишь к середине текущего десятилетия⁴.

До настоящего времени не сняты проблемы взаимодействия органов Федерального казначейства с внешними системами сектора государственного управления, которые сводятся к тому, что:

- имеет место дублирование функций по учету доходов федерального бюджета у органов Федерального казначейства и налоговых органов;
- недостаточно быстрыми темпами осуществляется внедрение электронного обмена информацией в области бюджетного процесса.

На наш взгляд, необходимость прямого участия казначейских органов в управлении бюджетным процессом обуславливается внедрением в процесс стратегического бюджетного планирования, программно-целевых методов.

В рамках выполнения названных функций перед Федеральным казначейством стоит ряд важнейших задач. Среди них можно выделить следующие⁵:

- повышение эффективности бюджетных расходов;
- формирование единого информационного пространства финансовой деятельности публично-правовых образований;
- совершенствование используемых технологий в кассовом обслуживании исполнения федерального бюджета;
- повышение эффективности управления финансовыми ресурсами в рамках совершенствования системы финансового менеджмента в Казначействе России.

С целью качественного выполнения вышеназванных задач было принято решение о внедрении таких инструментов как:

- механизм управления ликвидностью Единого казначейского счета;
- «Электронный бюджет»;
- программно-целевой метод планирования и финансирования.

⁴ Назаров В.В. Бюджетное кредитование субъектов РФ: эффективное управление федеральным бюджетом // Бюджет. – 2011. – № 7.

⁵ Там же.

Основываясь на вышесказанном, следует отметить, что принципиально новым направлением в работе Федерального казначейства, является внедрение механизма управления ликвидностью единого счета федерального бюджета. Его главная цель заключается в создании условий для более качественного и эффективного управления бюджетными средствами, направленного на обеспечение безусловного исполнения расходных обязательств Российской Федерации по мере наступления сроков платежей по ним ⁶.

Основной смысл предлагаемого нововведения заключается в том, что неиспользуемые бюджетные средства не могут находиться без движения в качестве остатка на едином счете бюджета, они должны работать и приносить доход.

В то же время внедрение отлаженного механизма финансового обеспечения расходов федерального бюджета в рамках улучшения процессов управления ликвидностью единого счета бюджета позволит ⁷:

- обеспечить полное покрытие временных кассовых разрывов, что будет способствовать исполнению действующих расходных обязательств Российской Федерации;
- внести дополнительную упорядоченность в систему осуществления платежных операций по исполнению расходных обязательств, так как будет действовать принцип «единства кассы» и все проводимые операции будут отражаться на основном счете ЕКС;
- повысить эффективность управления средствами федерального бюджета Казначейством России.

Одним из ключевых направлений совершенствования бюджетного процесса в Российской Федерации является переход на составление и исполнение федерального бюджета в программном формате. При этом необходимо отметить, что на законодательном уровне внесены все необходимые изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации Федеральным законом от 07.05.2013 № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенство-

⁶ 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. Агентство печати «Наука и образование», 2013. – С. 87.

⁷ Назаров В.В. Бюджетное кредитование субъектов РФ: эффективное управление федеральным бюджетом // Бюджет. – 2011. – № 7.

ванием бюджетного процесса». В частности, указанным федеральным законом изменена классификация расходов бюджетов бюджетной классификации Российской Федерации в части назначения и содержания целевых статей и детализации видов расходов, которая применяется к правоотношениям, начиная с бюджетов на 2014 год (на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов)⁸. Таким образом, в отношении целевых статей кардинальным образом пересмотрено их значение, которые теперь используются применительно к федеральному бюджету для кодирования государственных программ Российской Федерации и непрограммных направлений деятельности. При этом вид расходов классификации расходов бюджетов конкретизирован еще группой, подгруппой и элементом. Необходимо также отметить, что Бюджетным кодексом Российской Федерации в редакции названного ранее федерального закона предусмотрено дополнение перечня ранее определенных единых функциональных элементов классификации расходов бюджетов (раздел, подраздел, классификация операций сектора государственного управления) для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации еще и группами, подгруппами видов расходов бюджетов⁹. С учетом изложенного, можно с уверенностью констатировать, что по сравнению с используемой в настоящее время классификацией расходов бюджетов бюджетной классификации Российской Федерации «программная» классификация расходов бюджетов является менее прозрачной, что соответствующим образом повлияет на исполнение федерального бюджета в 2014 финансовом году. Помимо изменений, предусмотренных в части бюджетной классификации Российской Федерации, переход на организацию составления и исполнения федерального бюджета в программном формате потребовал урегулирования Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетных отношений в части правового положения государственных программ Российской Федерации¹⁰.

Обозначив два основных нововведения и опираясь на теоретико-методологические аспекты бюджетирования, ориентированного на результат, необходимо предложить отдельные положения, способные существенно улучшить организацию исполнения федерального бюджета по расходам.

⁸ Федеральный закон от 07.05.2013 № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса». Ст. 1.

⁹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 21.

¹⁰ Там же, ст. 179.

Ранее при анализе организационно-правовых основ исполнения федерального бюджета, а также при исследовании практических аспектов исполнения федерального по расходам была выявлена проблема, в соответствии с которой при составлении федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в обязательном порядке предусматриваются положения в отдельной статье, посвященной особенностям исполнения федерального бюджета в соответствующем финансовом году, которая по своей сути дополняет статью 217 Бюджетного кодекса Российской Федерации, предусматривающей основания для внесения изменений в показатели сводной бюджетной росписи федерального бюджета без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период. Как было отмечено ранее в процессе исполнения федерального бюджета реализация предусмотренных статьей федерального закона о федеральном бюджете на практике приводит к существенному перераспределению средств федерального бюджета на основании внесения изменений в сводную бюджетную роспись без внесения изменений в утвержденные бюджетные назначения закона о бюджете. При этом также предусмотрено, что указанные изменения вносятся в сводную бюджетную роспись федерального бюджета на основании распоряжений руководителя финансового органа (Министра финансов Российской Федерации).

Кроме того, переход с 2014 года на программный бюджет значительно повлияет на реализацию предусмотренных статьей 217 Бюджетного кодекса Российской Федерации особенностей, так как в случае принятия решений руководителем финансового органа (Министром финансов Российской Федерации) о внесении изменений в показатели сводной бюджетной росписи федерального бюджета, необходимо будет уточнять паспорта государственным программам Российской Федерации как при изменении объема бюджетных ассигнований в сторону увеличения или уменьшения в рамках одной государственной программы Российской Федерации, так и при изменении объемов в результате перераспределения бюджетных ассигнований между несколькими государственными программами Российской Федерации.

Таким образом, одним из наиболее важных предложений, связанным с переходом на организацию составления и исполнения федерального бюджета в программном формате, является необходимость совершенствования работы финансового органа с зарезервированными бюджетными ассигнованиями и с бюджетными ассигнованиями,

подлежащими перераспределению между главными распорядителями средств федерального бюджета.

Во многом необходимость решения данного вопроса подтверждается еще и рядом фактов, установленных и отраженных Счетной палатой Российской Федерации в ежегодно подготавливаемых заключениях на проект федерального закона о федеральном бюджете. В частности, в Федеральном законе от 02.12.2013 № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» предусмотрено в статье 23 «Особенности исполнения федерального бюджета в 2014 году» около 50 оснований для внесения изменений в сводную бюджетную роспись федерального бюджета. При этом Счетная палата Российской Федерации также неоднократно обращала внимание на то, что такое количество оснований для внесения изменений в показатели сводной бюджетной росписи федерального бюджета приводит к существенному перераспределению средств федерального бюджета в ходе его исполнения. Так, в течение 2012 года в сводную бюджетную роспись внесено 11,9 тыс. изменений (почти в 2 раза больше, чем в 2011 году). Общий объем положительных изменений в сводную бюджетную роспись в 2012 году составил 2 072,9 млрд. рублей, или 16,1% кассовых расходов федерального бюджета, что на 15,1% больше, чем в 2011 году, по 6 главным администраторам средств федерального бюджета объем положительных изменений сводной бюджетной росписи составил свыше 100% собственных кассовых расходов¹¹.

Таким образом, предложение по сокращению количества подобных оснований существенно повысит качество организации и непосредственного исполнения федерального бюджета. Кроме того, уход от подобного резервирования и перераспределения во многом соответствует целому ряду принципов бюджетной системы Российской Федерации, а именно: принципам адресности и целевого характера бюджетных средств, эффективности использования бюджетных средств и прозрачности (открытости)¹².

Во многом сформулированные предложения в отношении оснований для внесения изменений в показатели сводной бюджетной росписи соответствует основной идее программно-целевого планирования и финансирования, что можно подтвердить данными, подготовленными на основе анализа Федерального закона от 02.12.2013 № 349-ФЗ «О

¹¹ Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации: <http://www.ach.gov.ru/ru/expert/before/?id=931>

¹² Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 34, 36, 38.

федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»¹³.

Так, по сравнению с Федеральным законом от 03.12.2012 № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» (статья 24) в статью 23 законопроекта не включен ряд оснований по внесению изменений в сводную бюджетную роспись, в том числе ввиду отсутствия необходимости резервирования бюджетных ассигнований – 7 оснований, перераспределения бюджетных ассигнований – 15 оснований.

Причинами такого сокращения количества пунктов статьи 23 законопроекта явились переход на составление и исполнение федерального бюджета в программном формате с соответствующим распределением бюджетных ассигнований, включенным в приложения к законопроекту, реформирование бюджетной классификации, а также завершение реализации отдельных мероприятий.

Важно также отметить, что предложение по сокращению в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период в части дополнительных оснований для внесения изменений в показатели сводной бюджетной росписи федерального бюджета не предусматривает необходимость полного отказа от определения в законе о бюджете подобных норм, а только их определение в отношении тех случаев, когда реально невозможно заранее установить фактически необходимый объем бюджетных ассигнований на социально значимые мероприятия или на мероприятия чрезвычайного характера.

При этом, представляется по нашему мнению законодательно не устанавливать в федеральном законе о федеральном бюджете основания для внесения изменений в сводную бюджетную роспись федерального бюджета без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете, а их закрепление (в части социально-значимых мероприятий или мероприятий чрезвычайного характера) на постоянной основе в Бюджетном кодексе Российской Федерации.

Кроме того, отказ от подобного резервирования и перераспределения бюджетных ассигнований способно положительным образом повлиять на повышение ликвидности счета федерального бюджета и предупреждения возникновения временных кассовых разрывов в процессе кассового обслуживания исполнения федерального бюджета.

¹³ Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=348499-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=348499-6).

В большинстве случаев в целях предупреждения возникновения временных кассовых разрывов Федеральным казначейством составляется и ведется в установленном Министерством финансов Российской Федерации порядке кассовый план, под которым понимается прогноз кассовых поступлений в бюджет и кассовых выплат из бюджета в текущем финансовом году¹⁴.

Как можно увидеть, исходя из проведенного во второй главе анализа помесячного исполнения федерального бюджета по доходам, расходам и источникам финансирования дефицита федерального бюджета, а также из отчетов об исполнении федерального бюджета, публикуемых на периодической основе Федеральным казначейством в течение текущего финансового года, постоянно возникают временные периоды, когда на счете № 40105 «Средства федерального бюджета» недостаточно поступивших доходов федерального бюджета в целях исполнения принятых бюджетных обязательств¹⁵.

В частности, Федеральным казначейством в соответствии с показателями кассового планирования исполнения федерального бюджета и данных о состоянии единого счета федерального бюджета периодически прогнозируются ухудшение исполнения федерального бюджета в течение финансового года в связи со сложной ситуацией, связанной с наличием на едином счете остатка средств, достаточного для исполнения действующих расходных обязательств Российской Федерации.

В связи с этим, в целях недопущения возникновения временных кассовых разрывов на едином счете федерального бюджета предлагается к реализации следующая законодательно предусмотренная мера. Пунктом 9 статьи 96.9 Бюджетного кодекса Российской Федерации установлено, что федеральным законом о внесении изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период может быть предусмотрено использование в размере, не превышающем объем, установленный указанным федеральным законом, дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета, а также, в случае недостатка указанных доходов, средств Резервного фонда на замещение не поступающих в ходе исполнения федерального бюджета в текущем финансовом году доходов федерального бюджета (за исключением нефтегазовых доходов федерального бюджета) и поступлений, учтенных в источниках финансирования дефи-

¹⁴ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 217¹.

¹⁵ Официальный сайт Федерального казначейства: <http://www.roskazna.ru/federalnogo-byudzhet-a-rf/>

цита федерального бюджета, с соответствующим уменьшением объема средств, подлежащих перечислению в Резервный фонд¹⁶.

Таким образом, с учетом предусмотренных Бюджетным кодексом Российской Федерации «бюджетных правил», а также на основании данных о состоянии Резервного фонда и объеме планируемого поступления соответствующих нефтегазовых доходов можно предупредить возникновение временного кассового разрыва. Кроме того, использование данного механизма положительно влияет также на вопрос обеспечения соответственно ликвидности счета федерального бюджета и исполнения в полном объеме принятых к исполнению органами Федерального казначейства после выполнения процедуры санкционирования представленных документов участниками бюджетного процесса, бюджетных обязательств Российской Федерации, в том числе публичных нормативных обязательств.

Вопрос возникновения временных кассовых разрывов по своей природе связан с особенностями прогнозирования доходов федерального бюджета, а также соответственно с реалистичностью и достоверностью составления и ведения кассового плана. В этой связи совершенствование вопроса прогнозирования доходов федерального бюджета, также повышение достоверности кассового плана в части кассовых поступлений и кассовых выплат из бюджета является одной из основополагающих предпосылок профилактики возникновения временных кассовых разрывов.

Кроме того, вопрос временных кассовых разрывов во многом находится в зависимости от ранее исследованной проблемы наличия в бюджете зарезервированных бюджетных ассигнований, поскольку при наступлении определенных условий, вносятся все необходимые изменения в сводную бюджетную роспись федерального бюджета с последующим доведением бюджетных ассигнований органами Федерального казначейства до соответствующих главных распорядителей средств федерального бюджета. В связи с этим решение вопроса по ранее указанной проблеме резервирования скажется положительным образом на вопросе кассовых разрывов.

Вопрос временных кассовых разрывов граничит одновременно с вопросами исполнения федерального бюджета по доходам и соответственно по расходам. В связи с этим, данный вопрос является одним из важнейших для совершенствования системы исполнения федерального бюджета.

¹⁶ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 96.9.

Кроме того, можно сформулировать отдельные положения в части санкционирования оплаты денежных обязательств, осуществляемого органами Федерального казначейства. Одним из ключевых и в то же время дискуссионных является вопрос необходимости введения санкционирования в отчетность об исполнении бюджета, представляемую главными администраторами бюджетных средств. В частности, в баланс исполнения бюджета¹⁷. Создание и закрепление подобного самостоятельного раздела указанной формы отчетности значительно ее усложнит, так как возникнет необходимость отражения доведенных и переданных лимитов бюджетных обязательств, бюджетных ассигнований, что весьма затруднительно, так как отчетность формируется на регулярной основе, а соответствующие расходные расписания с указанными бюджетными данными — в основном на квартальной основе. Кроме того, введение санкционирования в качестве раздела баланса исполнения бюджета главного распорядителя бюджетных средств будет не соответствовать еще и тому факту, что баланс содержит показатели отчетного финансового года, а бюджетные данные в рамках санкционирования доводятся на трехлетний период. Изменение существующего методологического подхода к построению и отражению отдельных новых элементов бюджетной отчетности (санкционирование) приведет к их большей значимости, так как сейчас сведения о санкционировании отражаются в пояснительной записке, являющейся самостоятельной формой отчетности.

В качестве аргумента против введения санкционирования в баланс исполнения бюджета будет являться факт возможного негативного влияния данного изменения на особенности организации финансово-хозяйственной деятельности главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств в части предоставления возможности в ряде неоправданных случаев заключения длительных государственных контрактов, при формировании цен которых будут учитываться бюджетные данные, доведенные органами Федерального казначейства, и отраженные кроме того в балансе исполнения бюджета. Таким образом, реализация подобного предложения способна привести к принятию получателями бюджетных средств «длящихся» расходных обязательств на основе заключенных государственных контрактов, при формировании цен которых, были учтены показатели планового периода, отраженные по счетам санкционирования. Особенность показателей планового периода для участников бюджетного процесса зак-

¹⁷ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 264.1.

лючается лишь в том, что расширяются границы бюджетного планирования, при этом указанному планированию, как и любому другому свойственна неточность, которая во многом зависит от фактического проектирования бюджетных ассигнований, закладываемых в федеральных законах о федеральных бюджетах именно на те периоды, в которых соответственно каждый год планового периода будет являться текущим финансовым годом. Таким образом, считаем нецелесообразным обособление и перенос в качестве самостоятельного раздела баланса исполнения бюджета санкционирование расходов бюджетов.

Дополнительным аргументом в целях подкрепления авторской позиции будет тот факт, что принятие участником бюджетного процесса обязательств на основе заключенных государственных контрактов, в стоимости которых учитываются кроме предусмотренного в текущем финансовом году объема бюджетных ассигнований еще и соответствующие объемы бюджетных ассигнований планового периода, может привести к возникновению риска неисполнения заказчиками заключенных государственных контрактов в связи с возможным уменьшением объема бюджетных ассигнований на последующие периоды исполнения контракта, так как участником бюджетного процесса может быть и не в полной мере обоснованы соответствующие объемы обоснования бюджетных ассигнований или же в случае принятия правительственной комиссией по бюджетным проектам решения об уменьшении главным распорядителям бюджетных средств ранее заявленных объемов в связи с ухудшением экономической конъюнктуры и изменением прогноза социально-экономического развития Российской Федерации.

Весьма актуальным в связи с последними изменениями, внесенными Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в раздел IX «Государственный (муниципальный) финансовый контроль» Бюджетного кодекса Российской Федерации и связанными с совершенствованием организации и проведения государственного (муниципального) финансового контроля, является вопрос осуществления внутреннего государственного финансового контроля органами Федерального казначейства.

В действующей редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации (с учетом положений указанного ранее федерального закона) Федеральное казначейство наделяется рядом новых полномочий в области государственного финансового контроля, которые соответственно повлияют на реализуемое им кассовое исполнение федерального бюджета. В соответствии с пунктом 3 статьи 265 Бюджетного кодекса

Российской Федерации Федеральное казначейство является органом внутреннего государственного финансового контроля, в полномочия которого в соответствии со статьей 269.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации входит осуществление контроля за непревышением суммы операции над лимитами бюджетных обязательств и (или) бюджетными ассигнованиями, за соответствием содержания проводимой операции коду бюджетной классификации Российской Федерации, указанному в платежном документе, представленном в Федеральное казначейство получателем бюджетных средств, и осуществление контроля за наличием документов, подтверждающих возникновение денежного обязательства, подлежащего оплате за счет средств бюджета¹⁸. По сравнению с ранее действовавшей редакцией Бюджетного кодекса Российской Федерации (до принятия Федерального закона от 23.07.2013 № 252-ФЗ) в новой исключено одно из принципиально важных полномочий Федерального казначейства, касающееся осуществления контроля за непревышением лимитов бюджетных обязательств, распределенных главными распорядителями бюджетных средств между соответствующими распорядителями и получателями бюджетных средств, над утвержденными им лимитами бюджетных обязательств. По нашему мнению, исключение в новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации указанного полномочия негативным образом повлияет на процесс исполнения федерального бюджета по расходам в рамках кассового обслуживания исполнения федерального бюджета органами Федерального казначейства.

Среди нововведений Бюджетного кодекса Российской Федерации стоит отдельно отметить, проводя анализ полномочий Федерального казначейства в области внутреннего государственного финансового контроля в аспекте именно оценки их влияния на систему исполнения федерального бюджета, законодательное закрепление санкционирования операций в качестве метода государственного (муниципального) финансового контроля¹⁹.

При этом представленное определение целиком и полностью соответствует содержанию санкционирования операций, реализуемого ранее и сейчас в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации органами Федерального казначейства.

¹⁸ Федеральный закон от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст.1.

¹⁹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 267.1.

Отдельного внимания заслуживает также принципиально новый вопрос, связанный с контрольными полномочиями Федерального казначейства в части применения бюджетных мер принуждения за соответствующие совершенные объектами контроля бюджетные нарушения, которые были введены также Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». В этой связи Федеральное казначейство наделяется еще одним весьма важным полномочием, связанным с исполнением в соответствии с решением финансового органа уведомления о применении бюджетных мер принуждения. Упомянутый документ также является новым и дополняет перечень обязательных к оформлению органами внешнего и внутреннего государственного финансового контроля документов (предписание, представление).

Указанным документом органами Федерального казначейства могут реализовываться такие бюджетные меры принуждения, как бесспорное взыскание суммы средств, суммы платы за пользование средствами, предоставленных (предоставленными) из одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации, пеней за несвоевременный возврат, а также бесспорное взыскание пеней за несвоевременный возврат средств бюджета и другие меры принуждения²⁰.

Таким образом, на основе анализа и исследования особенностей нововведений в сфере государственного (муниципального) финансового контроля по сравнению с ранее существовавшим правовым регулированием вопроса осуществления Федеральным казначейством государственного финансового контроля однозначно можно отметить существенное усиление контроля за исполнением бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, в том числе контроля за исполнением федерального бюджета. Во многом сформированная система государственного (муниципального) финансового контроля способна повлиять положительно и на систему исполнения федерального бюджета, совершенствованию которой и посвящено данное исследование. При этом реальную эффективность государственного финансового контроля, осуществляемого Федеральным казначейством, можно будет оценить уже сейчас (в процессе кассового исполнения федерального бюджета уже в 2014 текущем финансовом году), поскольку именно с этого года федеральный бюджет составляется и исполняется в программном формате.

²⁰ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 306.2.

Предложением в части совершенствования нормативного правового регулирования деятельности Федерального казначейства будет являться внесение ряда изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703 «О Федеральном казначействе» в целях исключения из Положения о Федеральном казначействе из числа правоприменительных функций функции по осуществлению текущего контроля²¹, которая в соответствии с Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» интегрирована соответственно в предварительный контроль²². Кроме того, требует уточнения установленный в указанном ранее Положении о Федеральном казначействе перечень полномочий в части его дополнения новым полномочием по осуществлению Федеральным казначейством, территориальными органами Федерального казначейства внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в отношении функциональных подразделений, входящих соответственно в организационную структуру Федерального казначейства и его территориальных органов.

Сформулированные предложения практического характера по совершенствованию системы исполнения федерального бюджета способны в полной мере модернизировать существующие и применяемые участниками бюджетного процесса в Российской Федерации технологии исполнения федерального бюджета в целях своевременной и в полном объеме реализации предусмотренных федеральными законами, иными нормативными правовыми актами, договорами и соглашениями действующих и принимаемых расходных обязательств Российской Федерации, для финансового обеспечения которых и формируется федеральный бюджет.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Ст. 267.1.
2. Федеральный закон от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст. 1.

²¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703 «О Федеральном казначействе».

²² Федеральный закон от 23.07.2013 № 252-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Ст. 1.

3. Федеральный закон от 07.05.2013 № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса». Ст. 1.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703 «О Федеральном казначействе».
5. Епифанова В.И. Казначейская система аккумулирования доходов государства: Монография. Курский государственный университет. – Курск, 2010. – С. 142.
6. Назаров В.В. Бюджетное кредитование субъектов РФ: эффективное управление федеральным бюджетом // Бюджет. – 2011. – № 7.
7. 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. Агентство печати «Наука и образование», 2013. – С. 87.
8. Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=348499-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=348499-6)
9. Официальный сайт Федерального казначейства: <http://www.roskazna.ru/federalnogo-byudzheta-rf/>

Шпакова Т. Ю.

*магистрант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: Shpakova-tanya@mail.ru*

Анализ маркетинговой среды организации на основе когнитивного подхода

В статье дается описание одного из наиболее значимого фактора развития организации — маркетинговой среды. Конкретизировано понятие механизма процесса. Особое внимание уделено построению процесса анализа маркетинговой среды при внедрении инноваций в условиях когнитивного подхода покупателей к принятию решения о покупке.

Ключевые слова: *анализ маркетинговой среды, «механизм» процесса, когнитивные тенденции.*

Shpakova T. Y.

*master student, The Branch of National Research
University «Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Analysis of the marketing environment of the organization on the basis of the cognitive approach

This article describes one of the most significant factor in the development of the organization — marketing environment. Concretized the concept of process mechanism. Particular attention is paid to the construction process of analyzing the marketing environment in the implementation of innovations in terms of the cognitive approach to the buyers in making purchasing decisions.

Keywords: *analysis of the marketing environment, the «mechanism» of the process, cognitive tendencies.*

Высокая динамика маркетинговой среды признается одним из наиболее значимых факторов развития организации и, как показывает практика, непосредственно влияет на эффективность ее деятельности. Проведение анализа маркетинговой среды — это далеко не новое направление в науке, поэтому существует множество подходов, принципов и методов к проведению данного вида анализа. Однако, при внедрении инноваций, процесс проведения анализа маркетинговой среды усложняется. Бизнес-аналитики и специалисты в области марке-

тинга, путаясь в огромном объеме информации, зачастую делают некорректные выводы, что приводит к неэффективному принятию решений, и впоследствии сказывается на результатах деятельности организации.

Анализ маркетинговой среды чаще всего рассматривается в контексте процессного подхода, как логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который, потребляет ресурсы, создает ценность и выдает результат¹.

Процессный подход включает: выделение процессов системы в соответствии с принятыми принципами; определение «сквозных процессов» и формирование институтов ответственности и элементов управления; выделение элементов процессов и их структурирование; формирование ресурсов (механизмов) процессов в составе системы. Основным элементом любого процесса является функциональная модель, включающая сам процесс, вход, выход, управление и механизм. «Вход» процесса анализа маркетинговой среды представляет собой несистематизированные данные маркетинговых исследований. «Выходом» является усовершенствование существующих способов воздействия на покупателей, новое теоретическое покрытие в рамках исследования. «Управление» включает маркетинговые цели, задачи, стратегии, концепции. «Механизм» процесса – ресурсы и способы их соединения.

Мнения большинства ученых сходятся в отношении содержания трех первых элементов, последний элемент процесса, «механизм», трактуется авторами неоднозначно. Одни авторы под механизмом понимают «совокупность процессов, организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм» другие «совокупность инструментов, рычагов и способов регулирования процессов»². В целом ряде литературных источников определения механизма вообще и в частности механизма как элемента анализа маркетинговой среды, даются без опоры на необходимый понятийный аппарат. Отсутствует однозначное толкование сущности «механизма», в его понятие вложено разное сочетание объектных и субъектных факторов.

В результате проведенного исследования понятия «механизм» выявлены отличительные его особенности:

1. Механизм не может существовать без процесса, он является его составной частью и настроен на выполнение только процессных функций.

¹ Ковалев С.М., Ковалев В.М. Технология структуризации. Четыре шага описания организации // Консультация директора. – 2004. – №12. – С. 24–26.

² Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. – М.: ИНФА-М, 2010.

2. Механизм собственного управления не имеет, является «обездвиженным» и находится в состоянии ожидания управления процессом.

3. Соединение механизма с управлением — это внутреннее содержание процесса, его «ноу-хау».

Таким образом, механизм представляет собой совокупность ресурсов процесса и способов их соединения. В качестве ресурсов процесса анализа маркетинговой среды будет выступать вся собранная информация. Способы соединения информации — это определенные методы, рычаги и последовательность проведения данного вида анализа. В словаре: механизм — внутреннее устройство, система чего-либо, совокупность состояний, из которых складывается какое-либо явление или процесс.

В научных исследованиях, посвященных анализу маркетинговой среды, формулировка механизма опускается, что недопустимо, особенно при внедрении инноваций, так как процесс анализа маркетинговой среды усложняется. Организация, продвигающая инновации, вынуждена активно формировать образ себя и своего товара в потребительском сознании, определенную систему знаний и предпочтений потребителя, создавать и развивать новые потребности и технологии потребления. При этом для формирования данного образа необходимо обратиться к психологическим особенностям. Принятие решения о покупке целесообразно рассматривать как когнитивный процесс — процесс, протекающий на ярком эмоциональном фоне.

Механизм процесса анализа маркетинговой среды при производстве инновационного продукта должен опираться на собранную информацию во внешней среде, существующие и проверенные методы ее обработки и структурирования, и учитывать психологические особенности потребителей при покупке, что позволит сформировать устойчивое конкурентное преимущество организации, проводящей анализ. Кроме этого, механизм анализа маркетинговой среды при внедрении инноваций должен включать в себя следующие параметры:

1. Направление (целевые установки) анализа.
2. Принцип анализа.
3. Факторы маркетинговой (деловой) среды.
4. Инструменты (методы) анализа.
5. Особенности продукта, определяющие выбор маркетинговой стратегии.
6. Организационные основы анализа.

В таблице 1 представлено содержание каждого из шести параметров. Целевые установки анализа диктуются необходимостью его проведения.

Таблица 1

Когнитивные тенденции в принятии решений потребителем ³

Тип когнитивной тенденции	Описание тенденции
Поиск подтверждающих данных	Готовность к сбору фактов в пользу своих убеждений, пренебрежение данными, противоречащими им
Непоследовательность	Неспособность применять одни и те же критерии в сходных ситуациях
Консерватизм	Неспособность менять свое мнение при появлении новой информации или фактов
Новизна	Недавно произошедшие события доминируют над давними, к которым теряется интерес
Доступность	Склонность полагаться на отдельные события в ущерб более важной для цели информации
Привязка	Подверженность чрезмерному влиянию первоначальной информации, которая оценивается как наиболее весомая
Обманчивые взаимосвязи	Убежденность в очевидности неких схем и/или причинной связи двух переменных, в действительности не связанных между собой
Избирательное восприятие	Восприимчивость проблем сквозь призму собственной позиции и опыта
Регрессионная зависимость	Устойчивый рост, наблюдающийся в явлениях, может объясняться выбранными наугад причинами. Они, если объяснение оказывается верным, увеличивают вероятность последующего спада. Если нет, то спад может повысить вероятность нового рывка вперед
Объяснение успеха и неудач	Приписывание успеха умению, объяснение неудачи невезением или чьей-то, чаще не своей ошибкой
Принятие желаемого за действительное	Желательный исход влияет на прогноз развития событий
Недооценка неизвестности	Излишний оптимизм приводит к недооценке будущей неизвестности

Принципами разработанного анализа должны явиться:

- системный подход к изучению явлений окружающей действительности;
- креативный и динамический подход к осуществлению анализа, учитывающий психологические особенности покупателей при принятии решения о покупке инноваций;
- сочетание анализа с синтезом;
- сопоставимость вариантов анализа;
- наибольший учет факторов и сил, оказывающих влияние на изменение условий функционирования предприятия;

³ Чернышев М.А. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.

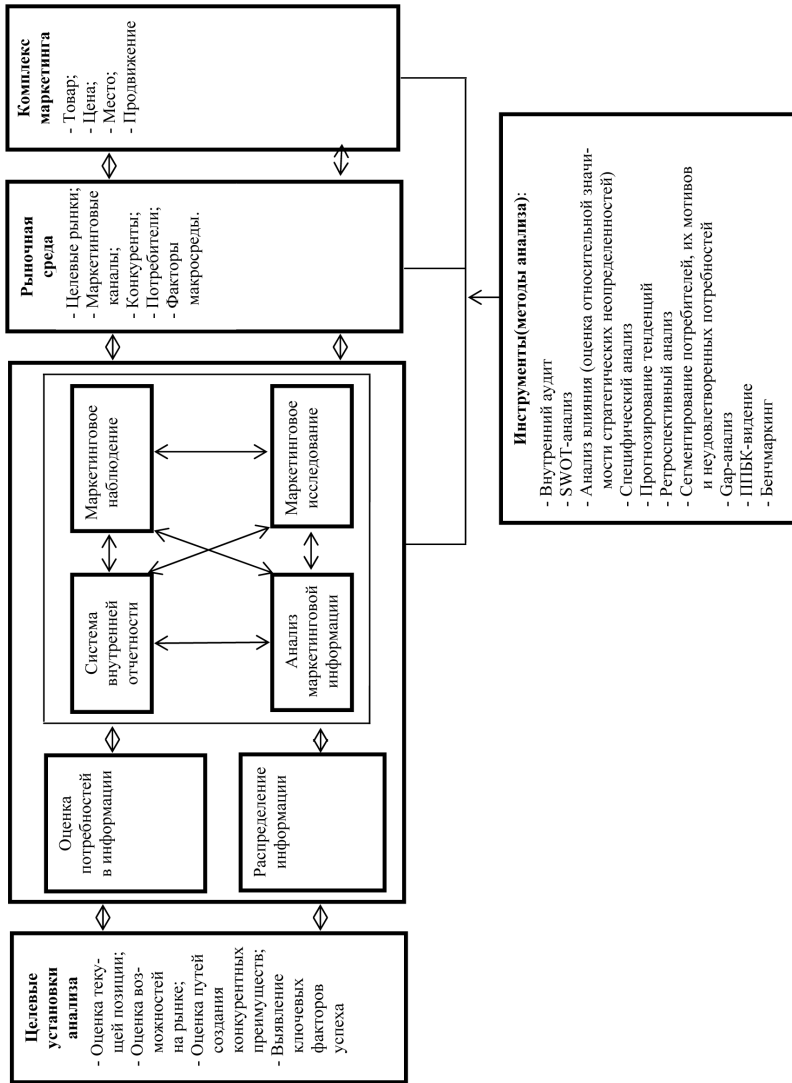


Рисунок 1. Процесс анализа маркетинговой среды

- принципы актуальности;
- принцип проявления необходимости и случайности.

Факторы маркетинговой (деловой) среды – один из основных параметров анализа, который проводится с использованием наиболее эффективных инструментов и методов.

Особенно актуальным при проведении анализа маркетинговой среды инноваций является выявление особенностей продукта, определяющих выбор маркетинговой стратегии. Здесь особое внимание необходимо уделить степени дифференцируемости продукта, потребности в услугах до и после продажи, сложности технологии и культуре производства, потребности в адаптации продукта на рынке.

Организационными основами проведения анализа маркетинговой среды должны выступать:

- Деятельность заинтересованного лица;
- Высокий уровень менеджмента;
- Наличие системы стратегического планирования;
- Финансирование исследований и разработок.

Механизм анализа маркетинговой среды, лишенный неоднозначности, учитывающий когнитивные аспекты поведения потребителей, целесообразно использовать при планировании, производстве и продвижении инноваций. При качественных входящих ресурсах, грамотном управлении в сочетании с усовершенствованным механизмом, снизятся риски внедрения нового продукта на рынок, что приведет к успешной реализации маркетинговой стратегии, и положительно скажется на конкурентоспособности и эффективности деятельности организации.

Используемые источники

1. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Технология структуризации. Четыре шага описания организации // Консультация директора.– 2004. – № 12. – С. 24–26.
2. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. – М.: ИНФА-М, 2010.
3. Чернышев М. А. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.

Ялялиева Т. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный технологический университет
e-mail: yal05@mail.ru*

Колесникова Т. Г.

*кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный технологический университет
e-mail: kotangens@list.ru*

Контроль эффективности экономической политики организации

Осуществление эффективной деятельности в условиях рыночной конкуренции ориентирует организации на реальные потребности в производимой ими продукции и платежеспособный спрос. Экономические реформы в значительной степени ускорили распространение конкурентных отношений на российском рынке. В статье сделана попытка выразить эффективность работы организации через показатели ее конкурентоспособности, методы применимые в работе разработаны также и для управленческого контроля экономической политики предприятия.

Ключевые слова: *эффективность, контроль, управление, экономика, конкурентоспособность.*

Yalyalieva T. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Volga State University of Technology*

Kolesnikova T. G.

*PhD (Economics), associate professor,
Volga State University of Technology*

Efficiency control of economic policy of the organization

To improve performance under competition, organizations focus on actual production requirements and effective consumer demand. Economic reforms have greatly improved competitive relations on the Russian market. The article attempts to analyze efficiency of an organization through its rates of competitiveness. Proposed methods can also be applied to the management control of an organization's economic policy.

Keywords: *efficiency, control, management, economics, competitiveness.*

Эффективность экономической политики организации можно рассматривать как набор свойств, которые отличают от других субъектов хозяйствования исследуемое предприятие высокой степенью удовлетворения производимыми товарами, работами, услугами нужд населения, результативностью и положительной динамикой адаптации к фактическим рыночным условиям, способностью к дальнейшему экономическому развитию путем разработки и реализации стратегии конкурентоспособности. Глубокие знания рыночных механизмов, принципов и методов изучения экономики организации на междисциплинарном уровне, применения различных методик, определенной совокупности мер результативного воздействия на конкурентные позиции организации в свободной рыночной системе поможет адекватно проконтролировать и рассчитать эффективность проводимой экономической политики предприятия.

Цель работы – на практическом примере оценить эффективность экономической политики организации на основе конкурентных преимуществ предприятия.

Для примера выберем данные организаций сельскохозяйственных предприятий-производителей Республики Марий Эл. Объект исследования – ЗАО Племзавод «Семеновский». В настоящее время он является одним из передовых и наиболее крупных специализированных хозяйств в Республике Марий Эл.

Теоретической и методической основой исследования послужили накопленный научный опыт в трудах как отечественных (Хруцкий В.Е., Голубков Е.П., Гольдштейн Г.Я., Орлов А.И. и др.), так и зарубежных авторов (Ансофф И., Котлер Ф., Друкер П., Портер М., Рендэлл Р. и др.).

Современные тенденции стимулируют хозяйствующие субъекты к повышению собственной конкурентоспособности за счёт овладения новыми методами и технологиями стратегического управления и модернизации производства в целом¹. Сельское хозяйство Республики Марий Эл, несмотря на снижение посевных площадей и поголовья крупного рогатого скота, показывает относительно стабильные темпы развития, создавая базу для расширения потребления населением мясных и молочных продуктов². Несмотря на незначительную долю в

¹ Напольских Д.Л. Структурное моделирование институциональной среды инновационного кластера / Д.Л. Напольских // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – № 4 (12) – С. 40–45.

² Напольских Д.Л. Современные подходы к управлению инновационным развитием агропромышленного комплекса региона / Д.Л. Напольских, А.Д. Арзамасцев // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2013. – № 1 (27). – С. 96–104.

выпуске продукции сельского хозяйства среди соседних регионов, в Республике Марий Эл осуществляют деятельность ряд крупных агропромышленных хозяйств, уверенно удерживающих свои позиции на местном рынке продуктов питания³.

На рынке молочных продуктов Республики Марий Эл представлено несколько сельскохозяйственных предприятий-производителей: ООО «НПФ «Республиканский молочный завод», ЗАО «Сернурский Сырзавод», ОАО «Советский молочный завод», ЗАО «Марийскмолпром», ЗАО «Звениговского ГК», ЗАО «Марийское», СПК Колхоз «Пригородный», ООО «Кировская молочная продукция», ОАО «Яранский молочный комбинат» и другие (таблица 1).

Таблица 1

Характеристика конкурентов предприятия

Конкуренты	Доля на рынке, в %
ЗАО «ПЗ Семеновский»	16,7
ОАО «Советский молочный завод»	11,7
ЗАО «Сернурский Сырзавод»	18,84
ООО «НПФ «Республиканский молочный завод»	16,36
ОАО «Яранский молочный комбинат»	5,34
ЗАО «Марийскмолпром»	6,20
ООО «Кировская молочная продукция»	5,74
СПК Колхоз «Пригородный»	8,73
ИТОГО	100,00

В таблице 2 показана бальная оценка конкурентоспособности как показателя эффективности экономической политики ЗАО Племзавод «Семеновский» относительно конкурентов. Оценка производилась по 10 – бальной системе.

Как видно из представленных расчетов, самым сильным конкурентом ЗАО Племзавод «Семеновский» является ЗАО «Сернурский Сырзавод». За последние несколько лет эта организация приобрела новое оборудование, что позволило ей расширить ассортимент и увеличить объемы производства. Также ЗАО «Сернурский Сырзавод» имеет конкурентное преимущество по продвижению товара на рынке, хорошо налаженной сбытовой сети, уровню проведения рекламной кампании, упаковке изделий – все это вывело предприятие в лидеры.

³ Арзамасцев А.Д. Государственное регулирование экономического и социального развития АПК / А.Д.Арзамасцев, Д.Л.Напольских, Е.И. Гордеева // Вестник Марийского государственного технического университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 3–15.

**Балльная оценка конкурентоспособности ЗАО Племзавод
«Семеновский» относительно конкурентов**

Факторы конкурентоспособности	Балльная оценка			
	ООО ПЗ «Семеновский»	ЗАО «Сернур- ский Сырзавод»	ОАО «Совет- ский молочный завод»	ООО «НПФ «Республикан- ский молочный завод»
1. Продукт				
Качество	9	9	6	6
Престиж торговой марки	7	9	5	5
Уникальность	6	7	5	5
Надежность	8	8	7	7
Сумма баллов	30	33	23	23
Средний балл	7,5	8,3	5,7	5,7
2. Цена				
Процент скидки с цены	6	7	5	4
Срок платежа	6	6	6	6
Условия финансиروания в случае покупки	5	5	5	4
Сумма баллов	17	18	16	14
Средний балл	5,7	6	5	4,7
3. Каналы сбыта				
Степень охвата рынка	5	9	5	3
Система транспортировки	8	8	5	2
Форма сбыта				
- прямая доставка	9	9	5	5
- торговые представ	6	7	3	3
- оптовые посреди	5	5	3	3
Сумма баллов	37	38	21	21
Средний балл	7,4	7,6	3,5	3,5
4. Продвижение товаров на рынке				
Реклама	7	9	4	3
Индивидуальная продажа	8	8	6	6
Продвижение продуктов по каналам торговли	6	7	5	5
Упоминание об изделиях в СМИ	5	7	3	2
Сумма баллов	26	31	18	16
Средний балл	6,5	7,8	4,5	4
ИТОГО сумма баллов	110	120	78	81

Для выбранного основного конкурента – ЗАО «Сернурский Сырзавод» определим 4-угольник конкурентоспособности относительно исследуемой организации (рис. 1).

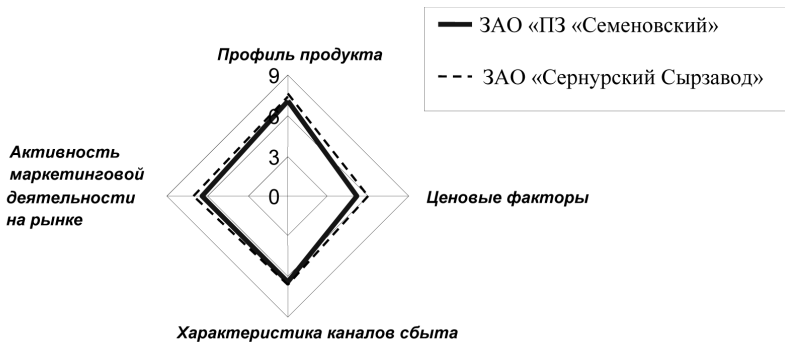


Рис. 1. Четырехугольник конкурентоспособности

Из диаграммы видно, что положение основного конкурента по трем составляющим – продуктам, продвижению товара на рынке, каналам сбыта – более прочное, чем у ЗАО «ПЗ «Семеновский». И только по цене продукции ЗАО «ПЗ «Семеновский» опережает конкурента. Поэтому можно говорить о конкурентном преимуществе ЗАО «Сернурский Сырзавод».

Определим показатель уровня конкурентоспособности как критерий эффективности по цене ЗАО «ПЗ «Семеновский» относительно конкурента ЗАО «Сернурский Сырзавод» – это отношение площади «многоугольника конкурентоспособности» нашего предприятия к площади «многоугольника конкурентоспособности» конкурента⁴.

Площадь каждого многоугольника равна сумме площадей треугольников⁵:

$$S = S_1 + S_2 + S_3 + S_4 .$$

При этом площадь каждого из треугольников может быть вычислена по формуле Герона:

$$S = \sqrt{p \cdot (p - a) \cdot (p - b) \cdot (p - c)} ,$$

где p – полупериметр треугольника;
 a, b, c – стороны треугольника.

Так как треугольники прямоугольные, длина третьей стороны вычисляется как:

$$c = \sqrt{a^2 + b^2}$$

⁴ Долбунов А.А. Маркетинговая концепция управления предприятием /А.А. Долбунова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 2. – С. 3–10.

⁵ Муратов И.М. Система маркетинга и ее внедрение на предприятии / И.М. Муратов, И.А. Шведова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012 г. – № 6. – С. 9–15.

Вычислим стороны треугольников для исследуемой организации:

$$c_1 = \sqrt{7^2 + 6^2} = 9,2$$

$$c_2 = \sqrt{6^2 + 5^2} = 7,8$$

$$c_3 = \sqrt{5^2 + 4^2} = 6,1$$

$$c_4 = \sqrt{4^2 + 7^2} = 8,1$$

Вычислим площади треугольников:

$$S_1 = \sqrt{11,1 \cdot (11,1 - 7) \cdot (11,1 - 6) \cdot (11,1 - 9,2)} = 21,5$$

$$S_2 = \sqrt{9,4 \cdot (9,4 - 6) \cdot (9,4 - 5) \cdot (9,4 - 7,8)} = 14,9$$

$$S_3 = \sqrt{7,6 \cdot (7,6 - 5) \cdot (7,6 - 4) \cdot (7,6 - 6,1)} = 10,3$$

$$S_4 = \sqrt{9,6 \cdot (9,6 - 7) \cdot (9,6 - 4) \cdot (9,6 - 8,1)} = 14,5$$

Тогда общая площадь «многоугольника конкурентоспособности» исследуемой организации будет равна:

$$S = 21,5 + 14,9 + 10,3 + 14,5 = 61,2$$

Проведем аналогичные вычисления для определения площади «многоугольника конкурентоспособности» организации-конкурента:

$$c_1 = \sqrt{7^2 + 8^2} = 10,6$$

$$c_2 = \sqrt{8^2 + 6^2} = 10$$

$$c_3 = \sqrt{6^2 + 7^2} = 9,2$$

$$c_4 = \sqrt{7^2 + 7^2} = 9,9$$

Вычислим площади треугольников:

$$S_1 = \sqrt{12,8 \cdot (12,8 - 7) \cdot (12,8 - 8) \cdot (12,8 - 10,6)} = 27,9$$

$$S_2 = \sqrt{12 \cdot (12 - 8) \cdot (12 - 6) \cdot (12 - 10)} = 24$$

$$S_3 = \sqrt{11,1 \cdot (11,1 - 6) \cdot (11,1 - 7) \cdot (11,1 - 9,2)} = 21,5$$

$$S_4 = \sqrt{11,9 \cdot (11,9 - 7) \cdot (11,9 - 7) \cdot (11,1 - 9,9)} = 14,2$$

Тогда общая площадь «многоугольника конкурентоспособности» исследуемого предприятия будет равна:

$$S = 27,9 + 24 + 21,5 + 14,2 = 87,6$$

Показатель уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия относительно конкурента составляет:

$$K = \frac{61,2}{87,6} = 0,699$$

Для точной оценки конкурентных позиций предприятия используем SWOT-анализ (таблица 3).

Таблица 3

SWOT-анализ предприятия ЗАО «ПЗ Семеновский»

Сила	Слабость
1. Достаточные производственные мощности 2. Соблюдение традиционных технологий 3. Хорошее качество продукции 4. Удачное расположение предприятия 5. Бесперебойное поступление сырья	1. Недостаток квалифицированных кадров 2. Отсутствие серьезных маркетинговых исследований 3. Недостаточное стимулирование работников 4. Отсутствие рекламы 5. Небольшой срок реализации продукции
Возможности	Угрозы
1. Возможность развития нового продукта 2. Возможность влиять на потребителей 3. Возможность выхода на новый рынок 4. Повышение стабильности бизнеса	1. Появление нового конкурента 2. Демографический спад 3. Нестабильность маркетинговой среды 4. Конкурентное регулирование цены 5. Рост накладных расходов

Анализ конкурентоспособности, внутреннего состояния предприятия, анализ внешней среды позволил определить сильные и слабые стороны предприятия, выделить возможные угрозы и возможности.

Проведенный SWOT-анализ в целях контроля показал, что для увеличения доли продаж и повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия необходимо проводить стратегические маркетинговые исследования, так как рынок плохо информирован, особенно при внедрении нового ассортимента продукции.

Таким образом, при наличии жесткой конкуренции главная задача повышения эффективности работы, стоящая перед предприятием — определить, занять и сохранить максимальную долю рынка добившись превосходства над конкурентами.

Эффективность экономической политики организации можно определить по ряду показателей. Оценить эффективность организации только за экономические достижения – например, за прибыль, полученную от деятельности, – не достаточно. Огромная прибыль может быть получена на основе жестокой эксплуатации работников, и на основе современных методов производства с использованием социально-психологических факторов. Для нас важно изучить действительность эффективности экономической политики организации, определить методы контроля за данной эффективностью на основе адекватных показателей конкурентоспособности.

Используемые источники

1. Напольских Д.Л. Структурное моделирование институциональной среды инновационного кластера / Д.Л. Напольских // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – № 4 (12) – С. 40–45.
2. Напольских, Д.Л. Современные подходы к управлению инновационным развитием агропромышленного комплекса региона / Д.Л. Напольских, А.Д. Арзамасцев // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2013. – № 1 (27). – С. 96–104.
3. Арзамасцев А.Д. Государственное регулирование экономического и социального развития АПК / А.Д. Арзамасцев, Д.Л. Напольских, Е.И. Гордеева // Вестник Марийского государственного технического университета. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 3–15.
4. Долбунов А.А. Маркетинговая концепция управления предприятием / А.А. Долбунова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 2. – С. 3–10.
5. Муратов И.М. Система маркетинга и ее внедрение на предприятии / Муратов И.М., Шведова И.А. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012 г. – № 6. – С. 9–15.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства,
e-mail: msagja@gmail.com*

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Открытая инновационная среда: направления и формы ее создания в предпринимательстве

Развитие инноваций в мире самым тесным образом связано с предпринимательством, которому свойственна гибкость, быстрая адаптация к новым условиям бизнеса, процессов и поведения. Предпринимательство — представляет собой инновационную открытую среду, где происходит концентрация новых знаний и технологий, формируются новые рынки и отрасли.

Ключевые слова: *открытая инновационная среда; предпринимательство; инновации; экономический рост.*

Yakhjyaev M. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
head of the «Finance, credit and insurance» department
of Russian academy of entrepreneurship*

Shakirtkhanov B. R.

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

The open innovative environment: the directions and forms of its creation in the entrepreneurship

Development of innovations in the world is very closely connected with business to which flexibility, fast adaptation to new conditions of business, processes and behavior is peculiar. Business — represents the innovative open environment where there is a concentration of new knowledge and technologies, the new markets and branches are formed.

Keywords: *open innovative environment; business; innovations; economic growth.*

В научной литературе получило широкое распространение использование двух подходов — открытой и закрытой инновационной модели в предпринимательстве. Закрытый подход характеризуется использованием только внутренних идей и технологий, тогда как открытый — представляет собой «прорыв» новых идей с внешних и внутренних источников. Чесбро справедливо указывает, что «открытые инновации предполагают использование не только внутренних, но и внешних идей на рынке, в первую очередь, для продвижения новых технологий»¹.

Существуют два типа процессов для адаптации открытых инноваций: снаружи и внутри процесса. Основная цель внешней интеграции для бизнеса заключается в формировании собственных изобретений посредством использования новых знаний и источников этих знаний. Кроме того, здесь важен экспорт изобретений и инноваций, как известно приносящий дополнительный доход и увеличивающий добавленную стоимость продукта или услуги. В то время как внутренняя интеграция больше рассчитана на увеличение собственного научного капитала, что определяет ее возможности на рынке сбыта технологий и инновационных продуктов.

Однако встречаются и такие фирмы, которые сочетают в себе и внутреннюю и внешнюю интеграцию, используя смешанный подход, что позволяет им быть более конкурентоспособными и мобильными на рынке инноваций.

Некоторые отрасли промышленности используют открытую инновационную модель в течение длительного времени, такие как: компании холдинговой киноиндустрии и современного инвестиционно-банкинга, а некоторые из них находятся в переходной стадии между открытой и закрытой формами, к числу которых следует отнести автомобилестроение, биотехнологии, фармацевтику, здравоохранение, IT-технологии и сферу коммуникаций.

Основное различие между закрытой и открытой формами инновационной среды, заключаются в возможности транснационализации бизнеса и его выхода за пределы собственной экономики и наоборот — национализации идеи на внутреннем рынке². Основными причинами перехода от закрытой формы к открытой форме инноваций явля-

¹ Chesbrough H.W. Beyond high Tech: Early Adopters of Open Innovation in Other Industries // R&D Management. — 2006. — 36 (3). — P. 229–236.

² Dittrich K., Duysters G. Networking as a Means to Strategy Change: The Case of Open Innovation in Mobile Telephony // Journal of Product Innovation Management. — 2007. — № 24 (6). — P. 510–521.

ются повышение доступности и мобильности капитала и рынка труда, а также развитие конкуренции, как движущей силы экономического прогресса.

Друкер определяет развитие инновационной среды с точки зрения ключевого драйвера для роста, развития и прибыльности бизнеса компании на рынке³. Отсутствие этого драйвера приводит не только к снижению общей эффективности компании, но и к дестимуляции ее развития. Понимание важности открытой инновационной среды приводит к единообразию принципов ее управления, поскольку ключевая формула для развития любого бизнеса требует формирования сильной команды сотрудников и достойного окружения для нее.

Сам термин бизнес указывает на взаимодействие внешних и внутренних институтов, находящихся вне его контроля, но влияющих на его развитие на рынке. Такая косвенная синергия имеет двойной эффект и позволяет создавать дополнительные стимулы для выживания в условиях рисков внешней и внутренней среды. Кроме того, получение дополнительного источника дохода или постоянной ренты от внедрения любых инноваций, позволяет бизнесу накапливать большой запас прочности и гибко реагировать на запросы рынка.

Например, сегодня в развитии интернет технологий и различных средств внешних коммуникаций, именно это направление бизнеса будет доминировать во всех направлениях развития предпринимательства и определять дальнейшую стратегию его развития.

Заметное влияние инновационная среда оказывает на внутреннюю стратегию развития компании и ее организационную структуру, обеспечивая им гибкость и маневренность в условиях конкуренции⁴. Внешнее воздействие на бизнес — менее заметно, но и менее контролируемо, поскольку оно связано с воздействием окружения и конкурентов.

Однако именно посредством внешнего воздействия — инновационная среда получает импульс к развитию и формированию новых возможностей для дальнейшего роста, включая экономическую, социальную и технологическую составляющие⁵.

Таким образом, в научной литературе открытые инновации были признаны как один из ключевых факторов устойчивого экономичес-

³ Drucker P.F. The coming of the new organization // Harvard Business Review. — 1988. — P. 45–53.

⁴ De Jong J.P., Den Hartog, D.N. How leaders influence employees' innovative behaviour // European Journal of Innovation Management. — 2007. — № 10 (1). — P. 41–64.

⁵ Schroll A. Open Innovation: Lack of empirical data. [<http://www.open-innovation.net/blog/54.html>].

кого роста для бизнеса и долгосрочного социально-экономического развития страны⁶. Впервые термин открытые инновации прозвучал в работах Чесбро⁷, где автор концентрирует внимание на большом количестве компаний, охваченных «эпидемией» инновационного развития через взаимодействие с внешними рынками. Всплеск развития инноваций в середине 2000-х годов был обусловлен активным включением в инновационную «гонку» развивающихся экономик мира. Включение в конкурентную борьбу таких стран как Китай, Корея, Индия создали дополнительные стимулы для развитых стран и позволили расширить их экономическое влияние в мире.

В качестве небольшого отступления лишь отметим, что в Китае, процесс институционализации современной науки и техники по всей стране начался в 1950-х годах XX века. Характерной особенностью формировавшейся инновационной среды было разделение промышленности от производственной деятельности. Создание инновационных центров новых технологий осуществлялось на базе производственных предприятий и корпораций. Некоторые авторы сравнивают тот период с индустриализацией предпринимательской деятельности в стране⁸. В начале 1980-х, развитие инновационной среды уже осуществлялось на основе научно-исследовательских институтов и университетов, что отразилось на качестве образовательных технологий в создании первых бизнес кластеров в социалистическом государстве. Задачи поставленные на уровне правительства страны предусматривали увеличение импорта технологий из таких стран, как Япония, Германия и бывшего Советского союза в рамках сложившейся модели плановой экономики.

Безусловно еще тридцать лет назад, Китаю были интересны технологии в химической, текстильной, металлургической и легкой промышленности, тогда как современный вектор направлен на импорт технологий в биоинженерии, телекоммуникациях и электронной техники. По мере развития новых технологий и потребностей в них человечества меняется экспортно-импортный баланс их передачи и приобретения во всем цивилизованном мире.

⁶ Mehta S., Mokashi-Punekar R. Exploring Indigenous Innovations: Ascertaining the Scope for design Interventions for their Successful Commercialization. In Changing the change, an international conference on the role and potential of design research in the transition towards sustainability. Torino, Italy. – 2008.

⁷ Chesbrough H.W. Beyond high Tech: Early Adopters of Open Innovation in Other Industries // R&D Management. – 2006. – № 36 (3). – P. 229–236.

⁸ Suikki R Process Renewal Driven by Disruptive Technologies // International Journal of Business Innovation and Research 1(3). – 2007. – P. 281–295.

Инновационная среда также подвержена реформированию и влиянию на нее государственных задач, именно поэтому уже в середине 80-х НИИ в Китае получили относительную автономию для цели дальнейшего развития, которая в первую очередь касалась найма персонала и его участия в различных проектах. Одновременно с получением автономии снижалась и поддержка государства в рамках субсидирования инноваций и формирования научных кластеров.

Оставаясь фактически без поддержки государства, НИИ стали больше заинтересованы в привлечении частных инвестиций и уже в 1999 году на базе малых предприятий начали создаваться научно-исследовательские лаборатории и технопарки. А уже к 2005 году таких лабораторий насчитывалось более 750 на всей территории страны. Частный бизнес стал все активнее вкладывать средства в развитие новых технологий за счет чего увеличивалась численность таких предприятий и одновременно расширялись границы открытой инновационной среды для всей экономики.

Сегодня Китай насчитывает более 56 крупнейших промышленных парков в Пекине, Тяньцзине, Шанхае, Шэньчжэне, Сучжоу и многих других крупных городах. Вместе с тем, как отмечают некоторые авторы, наряду с ростом частных инвестиций в инновационный бизнес, Китай до сих пор уступает в развитии США, Канаде и Германии, где подобные промышленные парки появились значительно раньше, а вложения частного капитала в подобные проекты исчисляются миллиардами долларов США⁹.

Почему же так происходит? С нашей точки зрения, в век транснационализации бизнеса, иностранные компании до сих пор находятся под пристальным контролем государства в Китае, а «передача технологий» реализуется по определенному правительством сценарию, что даже наряду с уже созданными стимулирующими механизмами для частных инвесторов не создает основу для полноценного развития открытой инновационной среды и формированию добросовестной конкуренции.

Хотя нужно заметить, что по сравнению с рыночной моделью отечественной экономики, китайское правительство даже наряду с имеющимися ограничениями обеспечивает постоянный приток иностранных инвестиций для развития открытой инновационной среды.

⁹ Entrepreneurship Development and Small Scale Industries [http://nhliedu.com/trimister6syllabus.pdf].

Приток иностранного капитала в китайскую экономики обеспечивается и за счет развития совместных предприятий, тем самым увеличивая инновационную активность в целом. Посредством роста инновационной активности в государстве обеспечивается баланс и во внутренней конкурентной среде, отстающим предприятиям попросту невыгодно оставаться на рынке без использования высоких технологий, что стимулирует их наращивать участие в различных инновационных проектах.

Таким образом развитие открытой инновационной среды приводит к одновременному стимулированию внутренней конкуренции в государстве, воздействие которой обеспечивает формирование здорового бизнес и инвестиционного климата, а значит благоприятствует притоку зарубежных и внутренних инвестиций в данную сферу.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Дмитриева Е.В. Риски инвестиционных проектов: оценка и управление // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 16–24.
2. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста: Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2008.
3. Chesbrough H.W. Beyond high Tech: Early Adopters of Open Innovation in Other Industries // R&D Management. – 2006. – 36 (3). – P. 229–236.
4. Dittrich K., Duysters G. Networking as a Means to Strategy Change: The Case of Open Innovation in Mobile Telephony // Journal of Product Innovation Management. – 2007. – № 24 (6). – P. 510–521.
5. Drucker P.F. The coming of the new organization // Harvard Business Review. – 1988. – P. 45–53.
6. De Jong J.P., Den Hartog, D.N. How leaders influence employees' innovative behaviour // European Journal of Innovation Management. – 2007. – № 10 (1). – P. 41–64.
7. Schroll A. Open Innovation: Lack of empirical data. [<http://www.open-innovation.net/blog/54.html>].
8. Mehta S., Mokashi-Punekar R. Exploring Indigenous Innovations: Ascertaining the Scope for design Interventions for their Successful Commercialization. In Changing the change, an international conference on the role and potential of design research in the transition towards sustainability. Torino, Italy. – 2008.
9. Suikki R Process Renewal Driven by Disruptive Technologies // International Journal of Business Innovation and Research 1(3). – 2007. – P. 281–295.
10. Entrepreneurship Development and Small Scale Industries [<http://nhliedu.com/trimister6syllabus.pdf>].

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

П 90 Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XXIII / Под научной ред. Л. А. Булочниковой. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014 — 360 с.

ISBN 978-5-903893-73-7

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXIII

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 18.06.2014
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 20,92 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