



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXVI

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

Москва
2015

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
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

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

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

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

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

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ISBN 978-5-903893-97-3

© Коллектив авторов, 2015

© Российская академия предпринимательства, 2015

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 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»

Myslyaeva 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

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

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

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

Содержание

Алимова И. О.

Особенности реформирования
алкогольного рынка в России 8

Бараненко С. П., Бусыгина А. В.

Влияние венчурного предпринимательства
на развитие производственного сектора 13

Белозерский А. Ю., Булыгина О. В.

Применение нечетко-логических иерархических сетевых методов
для оценки рисков промышленного предприятия 25

Бирюкова С. В., Миргородская О. А., Нарожная Г. А.

Проблемы и пути развития экономики кооперации
в агропромышленном комплексе региона 30

Бугаев Ю. С., Рыбаков С. И.

К вопросу о саморегулировании на финансовых рынках 39

Бусыгин К. Д.

Методологические принципы организации
инвестиционного процесса на предприятиях
в условиях межфирменной кооперации 45

Бусыгина А. В.

Условия устойчивого развития
венчурного предпринимательства 58

Верников В. А.

Сущность, особенности и перспективы
стратегического развития предпринимательства в России 75

Видеркер Н. В., Юнусова С. Р.

Конвергенция технологий в условиях стратегии импортозамещения
как императив к преодолению производственного кризиса в России 85

Воробьев В. В.

Вредоносные компьютерные программы
в уголовном законодательстве Российской Федерации 92

Гатаулина Э. В.

Парадоксы оплаты труда: районный коэффициент
и межрегиональная дифференциация 101

Горохова А. Е.	
Новые подходы к оценке эффективности промышленных предприятий	111
Денисов Н. Ю.	
Теории цикличности в современной мировой экономике	119
Дмитриев А. Н.	
Личные сбережения населения России: динамика, тенденции и перспективы	125
Захаров С. В.	
Механизм отбора инновационных решений с учетом оценки резервов эффективности	140
Илюхина С. С.	
Логистическая модель импорта товаров на территорию таможенного союза республики Беларусь, республики Казахстан и Российской Федерации	146
Какатунова Т. В., Иванова Е. И.	
Особенности управления инновационными проектами на предприятиях информационно-консультативного обеспечения	152
Калугина С. А., Юрик М. К.	
Современные особенности реализации страховых услуг в системе «банкострахования»	160
Камшилов С. Г.	
Формирование мотивационных механизмов в организациях малого бизнеса на основе теории поколений	168
Кандаурова Н. В., Кулькова И. В.	
Сравнительный анализ российских и зарубежных образовательных программ по подготовке/переподготовке менеджеров сферы физической культуры и спорта	175
Макеева И. В.	
О поводах к возбуждению уголовного дела (в свете дополнений уголовно-процессуального законодательства)	190
Мишина Л. А., Власов А. В.	
Проблемы и перспективы развития Private banking в России в современных условиях	196

Пелипенко Р. С.

Уголовная ответственность за клевету
и статья 10 Европейской Конвенции
о защите прав человека и основных свобод 203

Пронина Н. И., Кандаурова Н. В.

Среднее образование в России на современном этапе:
состояние, проблемы, специфика менеджмента
средних общеобразовательных школ 215

Решетов К. Ю.

Сущность и оценка комплексного потенциала
конкурентоспособности
инновационных предпринимательских структур 227

Саакова Ю. В.

Совершенствование кросс-продаж как условие диверсификации
банковской деятельности 240

Савин Ю. В., Платов О. К.

Основные направления развития организационной структуры
инновационно-активного предприятия оптоэлектронной техники 247

Сердюков В. А., Фролова В. Б.

Экономика России и правовое обеспечение 253

Соколова М. С.

Социальная компетентность
как фактор эффективности управления: социализация подхода 259

Тараканов С. И.

Характер движения российского рынка акций 2011–2015 гг. 273

Цикулев А. Д.

Проблемы доступа к финансовым ресурсам
малого и среднего предпринимательства
в современных условиях (на примере города Нижний Новгород) 280

Цукова Г. Ю.

Процентная политика ЦБ в осуществлении направленности
на развитие кредитных отношений и экономический рост 288

Шапиро С. А.

Методика оценки деятельности и профессиональных компетенций
работников управленческого труда 295

Шарифьянова З. Ф.

Региональные страховые компании в РФ:
пути выживания 307

Щербаков В. В.

Концептуальное моделирование
в страховании сельскохозяйственных рисков 314

Юсупов А. И.

Роль страхового рынка
в системе социально-экономических отношений
Российской Федерации 326

Алимова И. О.

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: aliminna@yandex.ru*

Особенности реформирования алкогольного рынка в России

В данной статье исследованы основные проблемы реформирования рынка алкоголя в России и рассмотрены перспективы развития данной отрасли. Особое внимание уделено реформированию и административным мерам воздействия на алкогольный бизнес РФ.

***Ключевые слова:** алкогольный сектор, ликеро-водочные изделия, алкогольная реформа, Росалкогольрегулирование (РАР), акцизная марка, лицензирование.*

Alimova I. O.

*PhD (Economics), associate Professor,
Chair of Finance North-Caucasian Federal University*

Features of reforming of the alcohol market in Russia

The basic problem of alcohol market in Russia and the prospects of the industry. Particular attention is paid to the reform and administrative measures impact on the Russian alcohol business.

***Keywords:** alcohol sector, alcoholic beverages, alcohol reform, Rosalkogolregulirovanie (RAR), excise, licensing.*

Рынок алкогольной продукции в России практически всегда играл большую роль в экономике. Алкогольный сектор и сегодня занимает лидирующие позиции среди других секторов, относимых к сельскохозяйственной и пищевой промышленности (сектор продовольственных товаров), и по темпам развития, и по доле отчислений в федеральный и региональные бюджеты.

Продажа спиртных напитков является одним из наиболее прибыльных видов бизнеса, поэтому государство контролирует и регулирует отдельные этапы их производства, торговли и употребления.

Сегодня алкогольный рынок страны является «проблемной зоной» нашей экономики, которую можно охарактеризовать следующими проблемами:

- высокий уровень фальсифицированной, контрафактной и низкокачественной продукции, выдаваемой за качественную;
- наличие многочисленных административных барьеров с тенденцией к их нарастанию с нарушением единого экономического пространства страны;
- высокая степень предложения и потребления населением суррогатов спиртных напитков;
- высокая смертность от потребления алкоголя и высокая степень алкоголизации населения;
- высокая степень криминализации и коррупционности алкогольного рынка. Уход от уплаты примерно 50% акцизов и других налогов в бюджет;
- недобросовестная конкуренция на рынке, незащищенность (беззащитность) операторов алкогольного рынка [2].

Специфика рынка алкогольной продукции вызывает необходимость активного государственного вмешательства в процессы регулирования производства, потребления, спроса и предложения этой продукции.

Таким образом, особенностью рынка алкоголя является наличие, помимо обычных участников всех рынков (производителей, каналов распространения, покупателей) важного традиционного участника — государства, которое определяет формальные и неформальные нормы поведения на данном рынке, как для производителей, так и для потребителей, состав и структуру рынка. Путем изменения правил выдачи акцизов, государство, становится мощным орудием конкурентной борьбы. Представители группировок производителей стремятся активно лоббировать свои интересы в государственных структурах.

Государство, как известно, применяет самые различные инструменты, регламентирующие деятельность рынка (и алкогольного в особенности): налогово-бюджетные, денежно-кредитные, валютные, плановые и программные, использование государственного сектора и т.д. Государство устанавливает законы, стандарты, определяет функции и полномочия органов, осуществляющих контроль, надзор, запреты, разрешения, лицензирование и пр., предоставляет гарантии и т.д.

Все предпринятые за последние года попытки государства решить эти проблемы за счет ужесточения государственного регулирования алкогольного рынка оказались безуспешными.

В 2000— 2001 гг. началась самая серьезная реформа после отмены государственной монополии производства (ГМП). Акцизные склады, аккредитация, смена акцизных марок, тотальная коррупция и т.д. За год рынок сформировался и продолжал относительно спокойно рабо-

тать по 2005 г. (в 2005 г. был кризис производства натуральных вин — их выводили из-под акцизных складов).

2006 г. — отмена акцизных складов, аккредитации, перелицензирование, запрет продаж алкоголя индивидуальным предпринимателям (ИП), смена марок, введение единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС) и т.д.

Целью проведения всех реформ была главная задача — снижение доли рынка нелегальной водки и ликероводочных изделий (ЛВИ). Результатом реформы 2006 г. (хотя она отлично сохранила рынок нелегальной водки) стало то, что рынок легальной водки остался до кризиса на месте, а вот нелегальная стала падать в пользу суррогатного рынка (что как раз и свидетельствовало, что никакого особого социально-экономического развития в нижней части социального сегмента нет).

Руководство государства, еще будучи уверенным до марта 2009 г., что Россия — остров покоя, с конца 2008 г. начинает реформу алкогольного рынка, для начала создав Росалкогольрегулирование (РАР).

В 2009 г. осуществляется становление РАР, начинаются проверки и как следствие происходит лишение первых лицензий. Стало ясно, что впереди серьезное укрупнение рынка под двумя флагами: деалкоголизация населения (осенью 2008 пошла антиалкогольная волна) и все та же борьба с все той же нелегальной продукцией (борьба с фальсификатом и суррогатом).

2010 г. — начало активной фазы реформы (введение максимальной розничной цены (МРЦ), продолжение сокращения операторов, попытка побороть производство на Кавказе, активизация снижения объема нелегальной водки).

2011 г. — самая активная фаза реформы: перелицензирование и сокращение числа операторов, принятие нового Федерального закона, война с пивным рынком, переход на предоплату акциза с водки, создание и принятие программы Акцизной реформы на 2012—2014 гг. (+30% в год); Таможенный Союз и работа над техрегламентами; вступление одной ногой в ВТО и т.д. Основные законодательные изменения 2011 г. были направлены на легализацию алкогольного рынка, на введение нового порядка взимания акцизов на алкоголь и их рост, а также на оздоровление нации. Тем не менее, на основе данных Росстата и Роскасны в 2011 г. нелегальной водки и ЛВИ стало больше, чем в 2010 г.

2012 г. — 1 этап акцизной реформы и начало со 2 полугодия «новой эры самогонварения», реформа розничной торговли (муниципальная, декларирование, контроль условий хранения продукции) — сокращение числа операторов рынка в пользу ритейла везде, где это возможно.

В 2013 г. – второй этап акцизной реформы (еще +30%). Именно во второй половине 2013 г. начинаются объединительные процессы, а также на внутреннем рынке продолжаются структурные изменения рынка крепкого алкоголя в пользу подпольно-суррогатно –нелегальной продукции.

Также известно, что в 2013–2014 гг. правительство последовательно индексировало акцизы на алкоголь и табачную продукцию – это является частью социальной политики, направленной на ограничение потребления потенциально опасных товаров. Вторая причина индексации ставок акцизов – это эффективное пополнение бюджета.

Вследствие этого за последние несколько лет рынок алкоголя в России претерпел значительную трансформацию, вызванную, в первую очередь, активным административным регулированием на рынке алкоголя в целом и водки в частности. К концу 2014 г. доля алкоголя в потреблении напитков в России опустилась до 36%, что является продолжением долгосрочной тенденции смещения структуры потребления в сторону безалкогольных напитков [4].

За четыре года (с 2010 по 2014 г.) легальный рынок водки в России сократился на 38% в натуральном выражении. Подъем нижнего порога цены привел к резкому падению рынка, а также к вытеснению мелких региональных игроков, привыкших работать в низком ценовом сегменте и неспособных конкурировать в легальном пространстве с крупными федеральными игроками. При этом очевидно, что на падающем рынке с растущими ценами увеличивается концентрация – доля продаж у топ-10 брендов к концу 2014 г. превысила 30% [5].

Понятно, что при значительном росте цен на легальную часть рынка большое число потребителей переключились на «серую» продукцию. Даже недавнее снижение цены до 185 рублей серьезное влияние на ситуацию не окажет: текущий уровень цен все еще остается для большинства по сути запретительной, и, кроме того, в 2015 г. появились дополнительные экономические факторы (введение западноевропейских санкций, колебание основных валютных курсов) [5], влияющие на поведение и выбор покупателей. По нашим прогнозам, в 2015 году падение рынка водки в России замедлится, но динамика останется отрицательной.

Используемые источники

1. <http://www.cifra.info/articles/>
2. <http://www.4p.ru/main/research/3621>
3. <http://www.my-sn.ru/images/shapka1.jpg>

4. Совершенствование методов и приемов исследования в сфере экономики: Яковенко В.А., Алимова И.О. В сборнике: «Перспективы развития науки и образования» по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 161–162.
5. Современные процессы международной экономической интеграции: Алимова И.О., Потапенко Е.А. В сборнике: Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития / Под редакцией Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – Краснодар, 2014. – С. 10–16.

Бараненко С. П.

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

Бусыгина А. В.

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

Влияние венчурного предпринимательства на развитие производственного сектора

Данная статья посвящена особенностям влияния венчурного предпринимательства на развитие производственного сектора экономики.

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

Baranenko S. P.

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

Busygina A. V.

applicant, Russian academy of entrepreneurship

Importance of venture business in development of production sector

Given article is devoted to features of influence of venture business on development of production sector of economy.

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

Сфера промышленного производства играет значимую роль в обеспечении сбалансированного национального экономического роста, стабилизации социально-политических процессов, а также в стимулировании научно-технического прогресса. Общеизвестно, что сфера промышленного производства, интегрируя первичный и вторичный сектор национальной экономики, включает несколько основных отраслей: машиностроение, добыча и переработка природных сырьевых ресурсов, переработка сельскохозяйственного сырья, легкое про-

мышленное производство, химическое производство, деревообрабатывающее, металлургическое, электротехническое и другие.

Очевидно, что сфера промышленного производства включает совокупность хозяйствующих субъектов, деятельность которых направлена на создание готового материального продукта, предназначенных для конечного или промежуточного потребления, посредством добычи и/или переработки сырья, материалов прочих ресурсов.

Безусловная важность развитого промышленного производства для конкурентоспособности и роста национальной экономики — есть неоспоримый постулат.

Сфера промышленного производства участвует наряду с первичным (добывающим) сектором и третичным (сервисным) сектором в создании национального богатства. Но, как мы знаем из курса общей экономической теории, национальное богатство формируется под влиянием множества различных факторов, среди которых наличие трудового потенциала и интеллектуальных (знаниевых или когнитивных) ресурсов является ключевым или предельно необходимым условием обеспечения накопления национального богатства, сбалансированного роста и устойчивого социально-экономического развития.

Так, например, в своем труде В. Симчера отмечает, что: основа основ благополучия, источник жизнеспособности, ресурс процветания, гарант безопасности любой страны — это ее достояние или, иными словами, национальное богатство. Трудовой потенциал, природные ресурсы, аккумулированный капитал и накопленное имущество, интеллектуальное могущество и искусство управления, их формы, масштабы и мощь, главные составные части и движущие силы национального богатства, конкретные родовые формы его воплощения и существования, его натуральная плоть и материя¹.

Очевидно, что знания, и в первую очередь их носитель — человек, обуславливают специфику эволюционирования любой национальной экономики, формируют качественные и количественные характеристики её роста. Если рассматривать столетнюю динамику изменений в темпах прироста российского национального богатства², то можно отметить, что в каждом всплеске прироста имеется собственный катализатор (см. ниже рисунок 1).

¹ Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет (с1900 по 2000-й). — М.: Издательство «Экономика», 2007. — С. 30.

² Термин национальное богатство интерпретируется следующим образом: совокупность всех экономических активов (как финансовых, так и нефинансовых) накопленных обществом и находящихся в собственности (резидентов этой страны) за вычетом финансовых обязательств, как резидентам, так и нерезидентам.

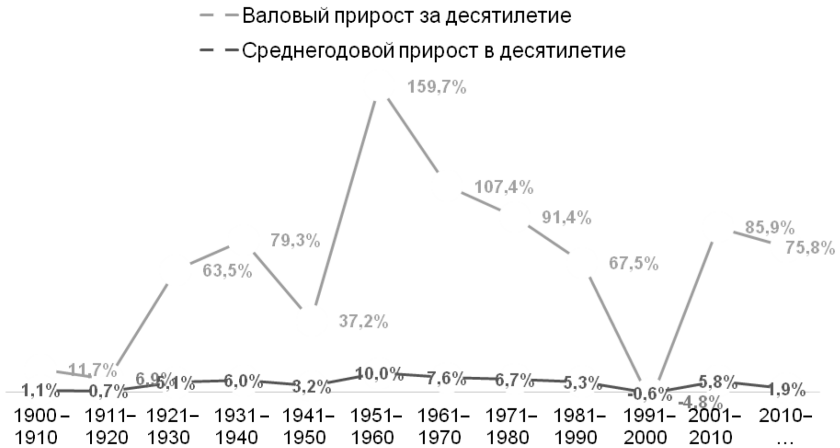


Рисунок 1. Динамика темпов изменения национального богатства России за период с 1900 по 2010 гг.³

За последние 110 лет российская экономика прошла через три национальных кризиса (вероятнее всего, что к настоящему моменту сформировались предпосылки для развертывания новой конъюнктурной кризисной волны). Первый кризис (в 1911–1920 гг.) обусловлен сменой политического режима, негативным влиянием течения и последствий Первой мировой войны и Гражданской войны. Последовавшее за кризисом восстановление связано с массовой индустриализацией (переходом от аграрной экономики к промышленной или индустриальной экономике) и тотальным устранением безграмотности, созданием основ государства, ориентированного на удовлетворение массовых социальных потребностей. Период восстановления после первого национального кризиса можно рассматривать как период накопления стратегического потенциала, который были использован для победы во Второй мировой войне.

Второй кризис (с 1941–1950 гг.) был обусловлен началом Второй мировой и Великой отечественной войны. Последовавшее за кризисом восстановление связано со строительством нового общества и новых общественно-экономических отношений, сопровождавшееся мощнейшим развитием точных, естественных, технических, обще-

³ Составлено и рассчитано автором с использованием источников: Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет (с1900 по 2000-й). – М.: Издательство «Экономика», 2007. – С. 51; Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ свободный.

ственных и гуманитарных наук. Стоит отметить, что существенный стимул, который получила национальная наука после окончания Второй мировой войны, послужил основным катализатором роста и развития российской экономики в последующие периоды.

Третий кризис можно считать наиболее затяжным (вхождение в кризис началось во второй половине 1970-х гг., а выход из кризиса начал наблюдаться только вначале 2000-х гг.). Третий кризис обусловлен комплексом социально-экономических причин: от структурных диспропорций административно-командной экономики до тотальной идеологизации общественной жизни и функционирования экономики. При этом на рубеже 1980—1990 гг., когда российская (на тот момент советская) экономика находилась в глубоком застое и в определенной экономической, политической и социальной изоляции, в полном объеме проявила себя глобализация мировой экономики, из которой практически полностью была исключена уже не развивающаяся, но стагнирующая советская экономика.

Глобализация мировой экономики — это современная нам, всемирная стадия интернационализации хозяйственной жизни, в рамках которой мировое хозяйство приобретает качественно новые, неизвестные ранее характеристики и особенности своего развития. Невключенность национальной экономики России в тот период в процессы мирового экономического взаимодействия, интеграции и глобализации существенным образом сократили её способности к использованию накопленного потенциала роста и развития в период перехода к рыночным отношениям и в период стихийного восстановления рынка.

До настоящего момента в научном сообществе имеют место быть споры о целесообразности резкого перехода от командно-административной системы хозяйствования к рыночной системе хозяйствования⁴ и упущенных возможностях, которые бы имели место при использовании градуального перехода⁵, опыт которого успешно реализован, в частности, в китайской экономике.

Экономика США также подвержена кризисности, и даже более чем любая иная национальная экономика. Но при этом скорость вос-

⁴ См., например: Мухаровский Н.В., Бакунова Н.В. Формы преобразований экономических отношений при переходе к рынку // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. — 2009. — № 4. — С. 59–66.

⁵ См., например: Кабачек А.В. Китайско-российский симпозиум по переходу к рынку и развитию: сравнительный анализ // Финансы и бизнес. — 2010. — № 2. — С. 182–187. Бобошин А.Д. Управление привлечением инвестиций в малое предпринимательство при переходе к рынку: автореферат дисс... канд. экон. Наук. — М., 1996.

становления экономики США после очередного кризиса достаточно высокая, что не в малой степени связано с влиянием когнитивного фактора и использованием научно-технических достижений (этот аспект будет более подробно рассмотрен далее). Для Российской Федерации выход из третьего кризиса был наиболее сложным и можно говорить о том, что следствия негативного и отложенного влияния проблем, накопленных в советской экономике, имеют место быть и сейчас.

Именно эти отложенные негативные следствия, а также внешне-экономические и внешнеполитические факторы обусловили наличие предпосылок для развертывания локального или малого кризиса, который российская экономика проходит в настоящее время.

По мнению А.С. Баскина⁶, российская экономика наиболее уязвима с точки зрения утраты устойчивости и проявлений кризисных тенденций, и тому имеется несколько объективных причин:

- во-первых, структурные экспортные диспропорции в промышленном производстве и зависимость национальной экономики и наполнения федерального бюджета от экспорта углеводородного сырья;
- во-вторых, структурные импортные диспропорции и импортозависимость функционирования и развития национального потребительского рынка от товаров народного потребления;
- в-третьих, недостаточно эффективное и рациональное развитие институциональных сред, а также производственной, финансовой, сервисной, инновационной, образовательной инфраструктуры, необходимость всеобщей модернизации ранее сформированной инженерной, производственной и социальной инфраструктуры.

Решение указанных проблем, в сущности, должно обеспечить трансформацию пути развития национальной социально-экономической системы с инерционного и ресурсозависимого, на инновационно-интенсивный путь развития за счет национального интеллектуального потенциала и стимулирования венчурной предпринимательской активности в первую очередь в промышленно-производственном секторе, который способен стать лидером на внутреннем и мировом рынке.

Необходимо особо подчеркнуть, что именно эффективная эксплуатация знаний позволяет формировать инновационную экономику, в основе которой лежит промышленное производство высокотехноло-

⁶ Баскин А.С. Уязвимая экономика. Стратегия перехода к устойчивому развитию / Вестник Удмуртского университета. – 2013. – № 2–3. – С. 5–20.

гичной продукции. В частности, в промышленном экспорте наиболее развитых стран доля высокотехнологичной продукции варьирует от 18% (экспорт Швеции) до 35% (экспорт США), см. ниже рисунок 2.



Рисунок 2. Средний удельный вес высокотехнологичного промышленного экспорта высокоразвитых стран по сост. на 2010 – 2013 гг.⁷

Удельный вес высокотехнологичной промышленной продукции в экспорте Российской Федерации составляет порядка 15,8% (по данным 2013 года), то есть практически в 2 раза меньше, чем аналогичные показатели в США и Великобритании.

Но стоит отметить, что за последние десять лет удельный вес данного вида продукции промышленного производства показал прирост практически на 4,5% относительно начала 2000-х гг. (см. рисунок 3).

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:

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

При этом каждый хозяйствующий субъект, и прежде всего промышленно-производственной сферы, должен стремиться к увеличе-

⁷ Составлено автором с использованием источника: World Development Indicators 2014 // The World Bank [электронный ресурс] режим доступа <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> свободный.

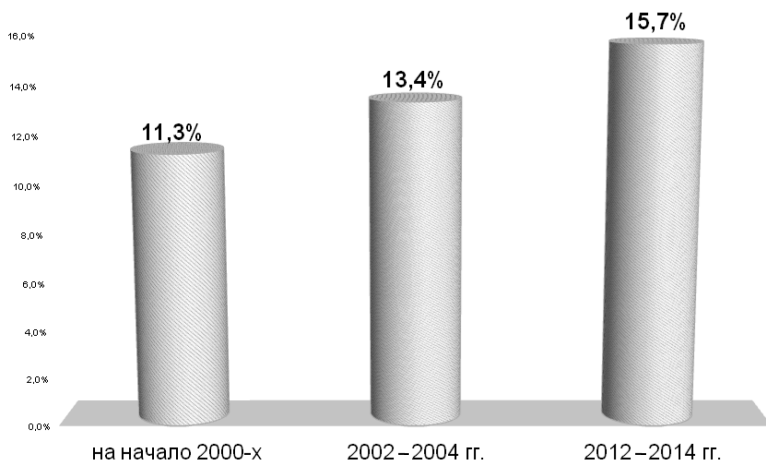


Рисунок 3. Динамика доли высокотехнологичной продукции в промышленном экспорте Российской Федерации в период с 2000 по 2014 гг. включительно ⁸

нию 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 венчурных форм, 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 пять лет активность промышленно-производственного сектора в эксплуатации знаний и создании инноваций была достаточно высокой (см. рисунок 4), в частности, если на начало 2010 года затраты на НИОКР составили по сфере промышленного производства порядка 358 млрд. рублей, то уже на начало 2014 года затраты увеличились до 584 млрд. рублей.

Итак, как видно из представленных данных, объем затрат промышленно-производственного сектора на НИОКР увеличился к на-

⁸ Составлено автором 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/frade/ свободный.

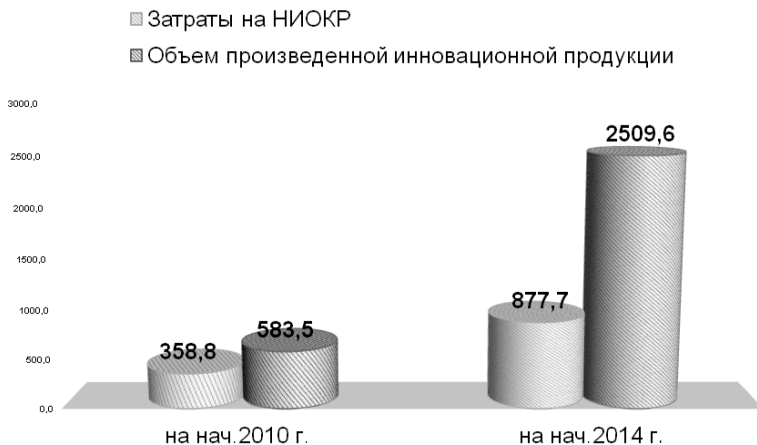


Рисунок 4. Динамика затрат российского промышленно-производственного сектора на НИОКР и объемы производства инновационной продукции, млрд. руб.⁹

чалу 2014 года в 1,6 раз по сравнению с аналогичными показателями начала 2010 года. При этом объемы произведенной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) показали более значительный прирост – в среднем в 2,8 раза на начало 2014 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 2014 года (на начало каждого периода).

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.

Безусловно увеличение инновационной активности, которая во многом является следствием развитие венчурного предприниматель-

⁹ Составлено автором 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.

ства, свидетельствует о том, что российский промышленно-производственный сектор ориентирован на наукоемкое и устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Но стоит обратить внимание на то, что уровень активности ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в промышленном секторе неуклонно снижается. Так, в начале 2011 года удельный вес затрат промышленных предприятий (включая предприятия по производству и распределению энергоресурсов) на НИОКР в общей сумме составлял порядка 90%, см. рисунок 5.



Рисунок 5. Внутриотраслевая структура затрат на НИОКР в промышленно-производственном секторе российской экономики¹⁰

Но уже по состоянию на начало 2013 года и 2014 года удельный вес расходов промышленных предприятий на НИОКР снизился в среднем до 64% в затратах национальной экономики на указанные виды исследований и работ. 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.

¹⁰ Составлено и рассчитано автором 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.

Проблематика состоит еще и в том, что многие российские промышленно-производственные предприятия не имеют доступа к технологическому трансферту из-за рубежа на фоне введенных санкций, что не позволяет и далее активно реализовывать процессы инновационного и модернизационного характера.

Но можно выделить и иную субъективную причину сокращения объемов ведения НИОКР в промышленно-производственном секторе. На фоне существенных экономических эффектов эксплуатации ранее проведенных исследований и разработок предприятия показывают излишнюю оптимистичность в дальнейшем ожидании сохранения такого же тренда. Однако абсолютно понятно, что инновации только в том случае будут стимулом устойчивого развития, когда поисковые работы по их продуцированию и внедрению будут проводиться на постоянной основе. Отсюда можно говорить о том, что венчурное предпринимательство может стать драйвером качественного роста и российской промышленности, и национальной экономики в целом. Неоспоримо, что высокое качество экономического роста определяется уровнем инновационной активности хозяйствующих и прочих субъектов, в том числе и венчурного предпринимательства, в национальной экономике ¹¹, но при этом необходимо, чтобы инновации и инноватика давали пропорциональный эффект ¹².

Пропорциональный эффект выражается не только в интенсивном увеличении объемов национального расширенного воспроизводства за счет постоянного совершенствования факторов экономического роста и означающем движении от одного равновесно-стабильного состояния к другому. Пропорциональный эффект экономического роста, основанного на совокупности факторов, выражается в структурной оптимизации национальной экономики. Согласно «правилу одной пятой и половины»¹³ качество экономического роста обеспечивается за счет баланса отраслевой и технологической структур национальной экономики, в которой одну пятую (20%) отраслевой структуры формирует промышленность, при этом технологическая структура в промышленности

¹¹ Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под общей редакцией академика В.П. Ивантера // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/bro> свободный.

¹² См., например: Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация – пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. – М., 2011.

¹³ Там же. – С. 3–4.

представлена на 20% высокотехнологичными секторами, а 30% средне-технологичными секторами. Поэтому развитые страны, экономический рост которых можно признать оптимальным по уровню качества (например, США, Япония, Южная Корея), имеют коэффициент пропорциональности национальных экономик, варьирующий от 0,8 до 1, в то время как коэффициент пропорциональности российской экономики варьирует от 0,7 до 0,8 п.¹⁴

В российской экономике существует определенная проблема, которая к настоящему моменту времени до сих пор не решена, — после прохождения пика мирового кризиса (2009–2011 год) национальная экономика не может восстановить докризисное качество роста и развития. Можно выделить две ключевые причины, которые ведут к тому, что национальное социально-экономическое развитие является несбалансированным и неустойчивым (стохастическим):

- во-первых, это исчерпание стратегических ресурсов и резервов, формируемых за счет эксплуатации недр;
- во-вторых, это отсутствие пропорциональности в отраслевой и технологической структуре.

При этом в национальной экономике сформирован более чем значительный потенциал для обеспечения качества экономического роста, но, к сожалению, данный потенциал, практически не используется, либо используется настолько неэффективно, что углубляет накопленные проблемы и диспропорции, в результате чего развитие национальной социально-экономической системы нельзя признать устойчивым¹⁵.

Таким образом, с одной стороны, очевиден рост инновационной активности в сфере промышленного производства, обусловленный в том числе и активизацией венчурного предпринимательства.

Но с другой стороны сложившиеся структурные и технологические диспропорции указывают на то, что имеется объективная необходимость интенсификации деятельности промышленно-производственных венчурных фирм и в целях импортозамещения, и в целях формирования стратегического потенциала устойчивого и долгосрочного развития национальной экономики и социума.

¹⁴ См., например: Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация — пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. — М., 2011. — С. 5.

¹⁵ Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под общей редакцией академика В.П. Ивантера // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/bro> свободный.

Используемые источники

1. Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет (с1900 по 2000-й). — М.: Издательство «Экономика», 2007.
2. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ свободный.
3. Мухаровский Н.В., Бакунова Н.В. Формы преобразований экономических отношений при переходе к рынку // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. — 2009. — № 4.
4. Кабачек А.В. Китайско-российский симпозиум по переходу к рынку и развитию: сравнительный анализ // Финансы и бизнес. — 2010. — № 2.
5. Бобошин А.Д. Управление привлечением инвестиций в малое предпринимательство при переходе к рынку: автореферат дисс..канд. экон. Наук. — М., 1996.
6. Баскин А.С. Уязвимая экономика. Стратегия перехода к устойчивому развитию // Вестник Удмуртского университета. — 2013. — № 2–3.
7. Составлено автором с использованием источника: World Development Indicators 2014 // The World Bank [электронный ресурс] режим доступа <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> свободный.
8. Составлено автором 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/fttrade/ свободный.
9. Составлено автором 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.
10. Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под общей редакцией академика В.П. Ивантера // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/bro> свободный.
11. Акаев А.А. Среднесрочная импортозамещающая модернизация — пусковой механизм стратегии формирования инновационной экономики России. — М., 2011.

Белозерский А. Ю.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический
университет им. Д.И. Менделеева»
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Булыгина О. В.

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: baguzova_ov@mail.ru*

Применение нечетко-логических иерархических сетевых методов для оценки рисков промышленного предприятия

*Работа выполнена при финансовой поддержке
гранта РФФИ № 14-01-00690-а*

В статье рассмотрена значимость риск-менеджмента в корпоративной системе управления промышленным предприятием, обоснован выбор методов интеллектуального анализа данных, а также предложена концептуальная модель оценки рисков внутренней и внешней среды предприятия с использованием нечетко-логических иерархических сетевых инструментов.

Ключевые слова: *риски, внутренняя и внешняя среда, нечеткие пирамидальные сети, нечетка логика, искусственные нейронные сети.*

Belozersky A. Y.

*PhD (Economics), Associate Professor,
D. Mendeleev University of Chemical Technology of Russia*

Bulygina O. V.

*PhD (Economics), Senior Researcher, The Branch of National Research
University «Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk*

Application of fuzzy logic hierarchical network methods for risk assessment of industrial enterprise

The article considers the importance of risk management in the corporate system of industrial enterprise, substantiates the choice of data mining techniques and suggests the conceptual

model of risk assessing internal and external enterprise environment using fuzzy-logic hierarchical network tools.

Keywords: *risk, internal and external environment, fuzzy pyramidal networks, fuzzy logic, artificial neural networks.*

В настоящее время, когда российская экономика испытывается серьезное внешнее экономическое и политическое давление, особенно актуальной является проблема сохранения показателей устойчивости, рентабельности, надежности и безопасности промышленных предприятий, которые напрямую зависят от возникновения различных опасных ситуаций, приводящих к функциональным рискам. Текущие условия хозяйствования промышленного предприятия характеризуются высокой нестабильностью факторов внутренней и внешней среды, в связи с которой подавляющее большинство решений по управлению рисками принимается в условиях объективно существующей неопределенности ¹.

Как показывает практика, риски в деятельности промышленного предприятия связаны с возможностью снижения его экономической эффективности, включая ухудшение финансового состояния, сбытовых возможностей, способности отвечать по своим обязательствам, а также возникновение ущерба (убытка) для внешней социально-экономической среды и окружающей природной среды ². Таким образом, интеграция управления рисками в корпоративную систему организационно-экономического управления предприятием, т.е. переход к использованию систем риск-менеджмента, является необходимым эволюционным этапом развития предприятия, который характеризуется постоянным возрастанием сложности недетерминированных производственно-технологических и бизнес-процессов и ужесточением конкуренции.

Сегодня производственная и предпринимательская деятельность отечественных предприятий осуществляется в условиях большого количества внутренних и внешних рисков ³. Среди внешних рисков предприятий можно выделить политические, социально-демографические, отраслевые, валютные, инфляционные, экологические риски. Внут-

¹ Дли М.И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды // Креативная экономика. – 2009. – № 4. – С. 59–63.

² Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Интеграл. – 2008. – № 4. – С. 76–78.

³ Белозерский А.Ю., Багузова (Булыгина) О.В. Особенности управления рисками металлургического предприятия в условиях мирового финансового кризиса // Интеграл. – 2009. – № 2(46). – С. 88–89.

ренние функциональные риски предприятия подразделяются на производственно-технологические, инвестиционные, коммерческие, инновационные и т.д.

Анализ современных концепций и методов управления рисками в промышленности показал, что для оценки последствий опасных (рисковых) ситуаций сегодня активно используются различные процедуры поддержки принятия решений в условиях неопределенности, которая определяется неполнотой или неточностью информации о возможности возникновения опасной ситуации и ее последствиях. Так, в существующем методическом аппарате управления рисками в промышленности наиболее широко используется вероятностный риск-анализ, когда рассчитываются статистические оценки вероятностей возможных опасных событий. При поиске решений по управлению рисками, как правило, используются методы на основе «деревьев решений», «деревьев событий», «деревьев отказов», «платежных матриц», различные игровые методы и т.д. Однако практика функционирования промышленных предприятий показывает, что зачастую решения по развитию предприятий принимаются при наличии опасной ситуации с высокой неопределенностью исходной информации, сложностью и недетерминированностью производственно-технологических процессов, а также их уникальностью.

Для формализации процедур принятия решений по управлению рисками в таких условиях неопределенности целесообразно использовать теории экспертных оценок и методы искусственного интеллекта, которые дают возможность при помощи определять степень влияния факторов риска различной природы на целевые показатели деятельности предприятий, а также выявить наиболее значимые факторы риска. В то же время известные экспертные методы анализа рисков не позволяют в полной мере использовать хорошо разработанный аппарат имитационного моделирования опасных ситуаций, что снижает гибкость создаваемого на их основе алгоритмического и программно-информационного обеспечения систем поддержки принятия решений. Для решения указанной проблемы авторами предложен концептуально новый подход, который предполагает использование методов нечеткой логики, растущих пирамидальных и искусственных нейронных сетей для оценки возможности возникновения различных видов рисков в условия нестабильности внутренней и внешней среды промышленного предприятия.

На рисунке 1 приведена концептуальная модель оценки рисков внутренней и внешней промышленного предприятия с использованием нечетко-логических иерархических сетевых методов. Согласно пред-

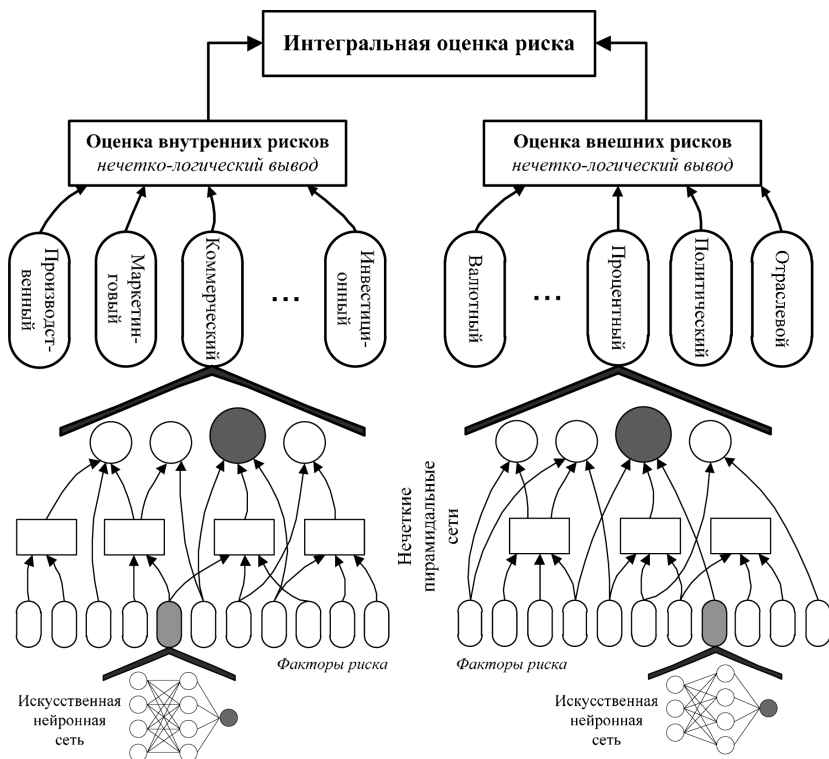


Рисунок 1. Концептуальная модель оценки рисков предприятия с использованием нечетко-логических иерархических сетевых методов

ложенной модели, для оценки возможности возникновения рисков ситуаций во внутренней или внешней среде промышленного предприятия, негативно влияющих на его функционирование, целесообразно использовать нечеткие пирамидальные сети, которые естественным образом отображают причинно-следственные связи между понятиями, а также отличаются невысокими требованиями к объему обучающей выборки. Данный математический аппарат, подробно описанный в статье ⁴, основан на модификации растущих пирамидальных сетей путем введения элементов нечеткой логики ⁵, что позволяет в условиях недо-

⁴ Багузова (Булыгина) О.В., Максимкин М.В., Селявский Ю.В. Модель диагностики социально-экономического объекта (на примере металлургического предприятия) // Вестник Российской академии естественных наук. – 2014. – № 4. – С. 37–39.

⁵ Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем// Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 16–18.

статка статистической информации, а также на основе имеющегося опыта и экспертных мнений прогнозировать уровень возможности возникновения конкретного риска внутренней или внешней среды промышленного предприятия.

В качестве входов нечетких пирамидальных сетей выступают факторы рисков внутренней и внешней среды предприятия, представляющие собой индикативно-аналитические показатели, характеризующие состояние ее различных элементов, которые предлагается прогнозировать с помощью обобщенно-регрессионной нейронной сети. Формирование обобщенной оценки рисков, характерных для внутренней или внешней среды предприятия, осуществляется на основе нечетко-логического вывода по алгоритму Мамдани, который, оперируя лингвистическими понятиями и на основе экспертных знаний, сформированных в виде продукционных правил, позволяет с различной значимостью агрегировать возможности возникновения данных рисков.

В заключение следует отметить, что предложенный в статье подход к оценке возможности возникновения рисков ситуаций в процессе функционирования промышленного предприятия, основанный на применении нечетко-логических иерархических сетевых методов, позволит повысить обоснованность управленческих решений, принимаемых в условиях ограниченности внутренних ресурсов и нестабильности внешней среды.

Используемые источники

1. Дли М. И., Литвинчук Ю.Я., Какатунова Т.В. Роль локальных инновационных процессов авиастроительного предприятия в условиях нестабильности внешней среды// Креативная экономика. – 2009. – № 4.
2. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения// Интеграл. – 2008. – № 4.
3. Белозерский А.Ю., Багузова (Булыгина) О.В. Особенности управления рисками металлургического предприятия в условиях мирового финансового кризиса // Интеграл. – 2009. – № 2 (46).
4. Багузова (Булыгина) О.В., Максимкин М.В., Селявский Ю.В. Модель диагностики социально-экономического объекта (на примере металлургического предприятия) // Вестник Российской академии естественных наук. – 2014. – № 4.
5. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем// Интеграл. – 2011. – № 2.

Бирюкова С. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика»,
Ставропольский институт кооперации
Белгородского университета кооперации, экономики и права (филиал)
e-mail: biryukowa.sveta2010@yandex.ru*

Миргородская О. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика»,
Ставропольский институт кооперации
Белгородского университета кооперации, экономики и права (филиал)
e-mail: mirg-olga@mail.ru*

Нарожная Г. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»,
Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт
e-mail: strelec_ribi@mail.ru*

Проблемы и пути развития экономики кооперации в агропромышленном комплексе региона

В статье представлены предполагаемые подходы социально-экономического развития системы потребительской кооперации в агропромышленном комплексе России, в частности модели и формы дальнейшего развития потребительской кооперации и направления её государственной поддержки в составе региональных АПК.

***Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, потребительская кооперация, социально-экономическое развитие, государственная политика.*

Biryukova S. V.

*PhD (Economics), associate Professor, Department of Economics,
Stavropol Institute of cooperation
Belgorod University of cooperation, Economics and law (branch)*

Mirgorodskaya O. A.

*PhD (Economics), associate Professor, Department of Economics,
Stavropol Institute of cooperation
Belgorod University of cooperation, Economics and law (branch)*

Narozhnaya G. A.

*PhD (Economics), associate Professor, Department of management,
The North Caucasus Humanitarian-technical Institute*

Problems and ways of development of economy of cooperation in the agricultural sector of the region

The article provides suggested approaches for socio-economic development of the system of consumer cooperation in the agro-industrial complex of Russia, in particular the model and shape the further development of consumer cooperatives and directions of state support to regional agriculture.

Keywords: *agribusiness, consumer cooperation, socio-economic development, public policy.*

Агропромышленный комплекс России является одним из сильнейших в мире, а продовольственная безопасность — наш приоритет.

На сегодняшний день состояние агропромышленного комплекса России в рыночных условиях функционирования многоукладной экономики показывает, что резкий упадок производства сельскохозяйственной продукции в большей степени связан с нарушением и разрывом межхозяйственных связей на региональном, отраслевом и внутрипроизводственном уровнях субъектов хозяйствования. Это в свою очередь касается и системы потребительской кооперации, которая в последние годы сдает свои позиции во многих отраслях. Так, по итогам работы организаций потребительской кооперации в 2013 году «полностью план по совокупному объему деятельности выполнили лишь девять потребсоюзов. В целом по системе в 2013 году совокупный объем деятельности составил 258,7 миллиарда рублей, что в сопоставимых ценах на 3,8% меньше, чем в 2012 году. Снижение объема произошло во всех основных отраслях. Даже розничная торговля, локомотив потребительской кооперации, продолжает вытесняться с рынка торговыми сетями, которые используя современные технологии, показывают большую эффективность. Сдает потребительская кооперация позиции и в таких традиционных для неё отраслях, как заготовки и производство. В 2013 году объем закупок сельхозпродукции снизился по сравнению с 2012 годом на 0,6%. Кооперативная промышленность произвела продукции на 1,3 миллиарда рублей больше, чем в 2012 году, но в сопоставимых ценах объем производства сократился на 2,5%. На уровне 2012 года сохранились лишь объемы производства безалкогольных напитков и консервов»¹. В сложившейся ситуации возникла острая необходимость в развитии качественно новых организационных форм деятель-

¹ Слово — пустоцвет, когда дела нет / Доклад председателя Совета Центросоюза РФ Евгения Кузнецова на Втором Всероссийском съезде сельских кооперативов. — // Деловой вестник «Российской кооперации». — 2014. — № 6. — С. 5.

ности потребительской кооперации как в самой системе, так и в составе региональных АПК. В пользу назревшей необходимости перемен говорят два факта: 1) интегральная природа АПК свойственна современному сельскому хозяйству и агропромышленному типу производства, в котором все основные стадии связаны между собой так, что каждая стадия является продолжением предыдущей и исходной для последующей. 2) социально-экономическое состояние экономики потребительской кооперации в значительной степени определяется факторами внешней среды: развитие специализированных отраслей АПК, развивающимся внутренним рынком сельскохозяйственного сырья и продовольствия, экономическими и финансовыми возможностями пайщиков и остального населения, организаций и предприятий аграрной сферы, платежеспособным спросом на продукцию и услуги потребительской кооперации в сельской местности, развитием экономического потенциала региональной экономики.

Известно, что потребительская кооперация — это открытая система, поэтому практическая реализация этой задачи может быть решена созданием различных организационных форм и моделей кооперативных формирований и разработкой мер поддержки на разных уровнях власти. При этом, основополагающее значение в данном процессе имеет утверждение статуса кооператива в смысле первичного звена потребительской кооперации как «добровольно созданной гражданами общественно-хозяйственной организации для совместной деятельности»². Иными словами, возникла необходимость возрождения потребительской кооператива как основного составляющего элемента системы потребительской кооперации в структуре агропромышленного комплекса.

Роль сбытовых потребительских кооперативов в агропромышленном производстве состоит в первую очередь в том, что, они дают возможность оказывать конкурентное противодействие перерабатывающим предприятиям в установлении монопольных закупочных цен. Во-вторых, делают возможным экономию на транспортных издержках, так как, специализируясь на конкретном виде деятельности, они получают возможность для составления рациональных схем и маршрутов сбора продукции и в максимально полном объеме использовать транспортные средства. В-третьих, они способствуют росту развития перерабатывающих предприятий, так как позволяют более эффектив-

² Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие / Под ред. Макаренко А.П. — М., 2000.

но контролировать качество сырья, организовывать его поступление на переработку крупными партиями, задействовать более рационально мощности. Кроме того, перерабатывающим предприятиям выгоднее иметь дело с кооперативными организациями, чем самим заниматься организацией сбора и транспортировки сельскохозяйственного сырья и создавать пункты его первичной переработки.

По словам Председателя Совета Центросоюза России Евгения Кузнецова, «еще одно конкурентное преимущество потребкооперации – в цепочке от поля до прилавка. За счет снижения издержек, за счет правильного позиционирования продукции, за счет того, что она натуральная, произведена именно в этом регионе»³.

Исходя из этого, дальнейшее эффективное функционирование системы потребительской кооперации во многом зависит от развития ее организационных форм, в частности от создания многоуровневого организационного построения, в котором важнейшее значение принадлежит первичным кооперативам, а также от вертикальной кооперации и укрепления и развития интеграционных связей в составе АПК и установления принципа самоорганизации кооператива. Также дальнейшее развитие организационных форм потребительской кооперации невозможно представить без поддержки со стороны государства и органов местной власти. Основные направления поддержки представляют собой проведение следующих мероприятий.

На федеральном уровне:

- совершенствование нормативно-правового обеспечения, которое имеет отношение к регулированию процессов горизонтальной и вертикальной кооперации для повышения степени управляемости этими процессами;
- выполнение системой потребительской кооперации общегосударственных функций с предоставлением необходимых материальных и финансовых ресурсов;
- разработка государственной политики, имеющей индикативное значение в отношении кооперативного движения на федеральном, региональном и местном уровнях;
- меры государственной поддержки сельского хозяйства и распространение их в полном объеме на систему потребительской кооперации;

³ Не противостоять, а встраиваться / Доклад председателя Совета Центросоюза РФ Евгения Кузнецова на кооперативном форуме в г. Чебоксары // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2012. – № 6. – С. 3.

- равные условия конкуренции для всех хозяйствующих субъектов, в том числе и для предприятий потребительской кооперации;
- ликвидация дублирования функций органов власти и исполнительных структур за счет усиления государственного контроля «сверху» и общественного контроля «снизу»;
- создание условий экономической стабилизации в стране и в целом, с восстановлением платежеспособности предприятий АПК и принятие решений, направленных на смягчение диспаритета цен;
- эффективное развитие информационной системы, позволяющей ориентироваться в рыночной ситуации;
- создание аграрного рынка, в основе которого лежит модель с приоритетами развития обслуживающих кооперативов (заготовительные, сбытовые, маркетинговые и др.);
- финансовая поддержка для обновления и улучшения технического оснащения кооперативных объектов;
- утверждение изменений системы налогообложения для кооператоров-товаропроизводителей;
- предоставление льгот предприятиям, организациям, входящим в состав интегрированных кооперативных структур по производству и переработке сельхозпродукции;
- продолжение работы по мониторингу кооперативного движения в регионах России.

На региональном, районном уровнях:

- перспектива в долгосрочной и на местном уровне системы потребительской кооперации и муниципальных органов самоуправления;
- внедрение международных стандартов финансовой отчетности для обеспечения прозрачности системы потребительской кооперации для пайщиков, трудового коллектива, поставщиков, государства;
- организационное и финансовое содействие по созданию потребительских кооперативов, региональных кооперативных организаций,
- аудиторских союзов, специализированных фондов, обеспечивающих поддержку деятельности кооперативов;
- восстановление и дальнейшее развитие материально-технической базы потребкооперации во всем многообразии её форм;
- обеспечение гарантированных минимальных закупочных цен на сельскохозяйственные продукты и произведенные из них

- продовольственные товары, поставляемые для государственных нужд сбытовыми потребительскими кооперативами;
- предоставление финансовой помощи и льгот в получении кредитов, предоставление дотаций и компенсаций при закупке сельхозпродукции;
 - организационно-экономическая помощь для развития сельских кооперативных торговых точек;
 - возмещение расходов предприятий потребкооперации по доставке товаров первой необходимости в отдаленные населенные пункты; государственная поддержка формирования паевых фондов потребительских, кредитных, производственных кооперативов за счет средств федерального и регионального бюджета;
 - выделение инвестиционных кредитов на развитие предприятий потребительской кооперации;
 - оказание финансовой помощи при подготовке кадров для организаций потребкооперации.

Следует также отметить, что независимо от того, на каком уровне предоставляется помощь, ее суть должна заключаться, прежде всего, в повышении платежеспособности спроса сельского населения, а это, в первую очередь, зависит от увеличения их доходов. Важно при этом обеспечить сбалансированность спроса и предложения путем направления в сельскую местность возрастающей массы товарных ресурсов, стимулирования и использования такого мощного источника производства товаров, как кооперативные предприятия и объекты социально-культурных услуг.

Таким образом, на современном этапе развития потребительской кооперации в агропромышленном комплексе присутствует необходимость совершенствования организационного построения потребительской кооперации, развития организационных форм потребительских кооперативов, а также необходимость разработки разнообразных мер государственной и региональной поддержки. Так, в докладе Председателя Совета Центросоюза России Евгения Кузнецова, на Втором Всероссийском съезде сельских кооперативов отмечено, что «в целях сохранения достигнутого уровня государственной поддержки организаций потребкооперации на Федеральном уровне представители Центросоюза работают в 23 комиссиях и группах, созданных при Президенте, Правительстве России, федеральных министерствах и общественных организациях. Центросоюз активно участвовал в подготовке и проведении Первого Всероссийского съезда сельских кооперативов, принявшего Концепцию развития коопе-

рации до 2020 года и резолюцию, учитывающую интересы потребкооперации. Следствием этого стала разработка Минсельхозом России проекта ведомственной целевой программы развития сельской кооперации на 2014–2016 год, где предусматривается поддержка организаций потребкооперации, в общем объеме деятельности которых оказание услуг сельскому населению составляет не менее 50%»⁴.

Среди вышеуказанных факторов развития наиболее слабыми в развитии потребительской кооперации в АПК остаются нормативные факторы. Складывается парадоксальная ситуация: есть опыт, мотивация и материально-техническая база, однако модели, структуры, направления и процедуры создания кооперативов в достаточной мере не отработаны. В полном масштабе и на достаточном уровне не развернута консультационная, информационная и научно-методическая работа. Кроме того, многолетний приобретенный опыт развития организационных форм потребительской кооперации в прошлом не соответствует современным условиям через психологическую неподготовленность людей к поиску новых нетрадиционных форм организации работ и производства. Отсюда большую роль в развитии кооперативных организаций придается именно стабилизирующим факторам, в которых особенное значение имеет отношение государства к потребительским кооперативам. В этих сложившихся условиях особую величину приобретает проблема гармонизации экономических интересов государства, местных властей и потребительской кооперации. В свою очередь это предполагает усовершенствование механизма их взаимодействия и становится основой для возрождения потребительской кооперации.

Кроме вышеперечисленных факторов развития, предприятия потребительской кооперации в составе АПК обладают своеобразным набором конкурентных преимуществ, что также является необходимым условием их возрождения и развития. Это равнозначно можно отнести ко всем перечисленным группам факторов развития. В настоящих условиях отмечают следующие потенциальные возможности и конкурентные преимущества потребительской кооперации:

- свои члены-пайщики, собственная социально-экономическая база;
- единство организационной системы и общие экономические интересы хозяйствующих субъектов, которые позволят снизить предпринимательский риск;

⁴ Слово – пустоцвет, когда дела нет / Доклад председателя Совета Центросоюза РФ Евгения Кузнецова на Втором Всероссийском съезде сельских кооперативов. – // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2014. – № 6. – С. 5.

- деятельность, имеющая многоотраслевой характер, способствующий развивать интегрированное устойчивое хозяйство;
- традиционно сложившиеся связи с местными производителями, поставщиками сырья, материалов, населением, что способствует снижению издержек на поставки, к примеру, горюче-смазочных материалов, запасных частей, удобрений;
- гарантия создания рынка кредитов за счет использования заемных средств пайщиков и населения;
- имеющаяся собственная развитая инфраструктура и материально-техническая база, сохранившаяся еще с советских времен, например, в розничной и оптовой торговле, в системе заготовок сельхозпродукции, на местном, районном и областном уровнях;
- высокая степень реагирования на рыночные изменения спроса и ценовая адаптивность за счет наличия в системе малых и средних производственных предприятий, занятых переработкой сельхозпродукции (хлебопекарни, колбасные цеха, маслозаводы);
- распределение предприятий в соответствии с особенностями сельского расселения;
- взаимодействие технологической цепочки внутри потребительской кооперации и вертикальная агропромышленная интеграция, которые создают условия для повышения управляемости технологическим циклом, сокращения его длительности и максимальной защиты интересов сельского населения;
- специфические условия мотивации труда, дающей возможность сконцентрировать финансовые, материальные, трудовые ресурсы для рационального их использования и совершенствования предпринимательских способностей сельских товаропроизводителей;
- роль общественного центра и выполнение коммуникационной роли в сельской местности (помимо функционального назначения) кооперативных предприятий;
- организация на демократических принципах, а не на жесткой иерархической структуре с четким подчинением нижестоящих уровней вышестоящим внутренней среды кооператива, обеспечивающей прозрачность учета и отчетности;
- предоставление возможности роста товарооборота путем обслуживания целевых групп населения – пенсионеров, многодетных и малообеспеченных семей на основе взаимосоглашений с Пенсионным фондом, органами защиты и соцобеспечения;

- развитие на микроуровне потребительских кооперативов как формы самоорганизации, которая является одним из элементов становления гражданского общества и минимизацию негативных издержек перехода отечественной экономики к рыночным отношениям.

Благодаря названным конкурентным преимуществам, потребкооперация сможет сохранить свое социально-экономическое положение в агропромышленном комплексе страны.

Используемые источники

1. Теория и история кооперативного движения: Учебное пособие / Под ред. Макаренко А.П. – М., 2000.
2. Не противостоять, а встраиваться / Доклад председателя Совета Центросоюза РФ Евгения Кузнецова на кооперативном форуме в г. Чебоксары // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2012. – № 6.
3. Слово – пустоцвет, когда дела нет / Доклад председателя Совета Центросоюза РФ Евгения Кузнецова на Втором Всероссийском съезде сельских кооперативов // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2014. – № 6.
4. Прижигалинский В.П., Миргородская О.А., Бирюкова С.В. Проблемы экономики, мондиализм и экологизация // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1.

Бугаев Ю. С.

*кандидат экономических наук, профессор кафедры «Страховое дело»,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Председатель Совета Ассоциации профессиональных страховых брокеров
e-mail: stepan1446@mail.ru*

Рыбаков С. И.

*кандидат экономических наук,
Ассоциация профессиональных страховых брокеров
e-mail: serguei.rybakov@rifams.ru*

К вопросу о саморегулировании на финансовых рынках

В статье рассматриваются основные положения нового законопроекта «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» с точки зрения базовой концепции саморегулирования, существующих подходов к регулированию хозяйственной деятельности и особенностей российского страхового рынка, в том числе сегмента страховых брокеров. Формулируются предложения по направлениям доработки законопроекта с целью превращения его в инструмент развития финансовой сферы.

***Ключевые слова:** страхование, саморегулирование, страховая компания, государственное регулирование.*

Bugaev Yu. S.

*Ph.D (Economics), professor of «Insurance business» Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Chairman of the Association of Professional Insurance Brokers*

Rybakov S. I.

*Ph.D (Economics),
Association of Professional Insurance Brokers*

On the issue of self-regulation of the financial markets

The article considers the main provisions of the new draft of the project «On self-regulatory organizations on the financial markets» in terms of the basic concept of self-regulation, the existing approaches to the regulation of economic activity and the peculiarities of the Russian insurance market, including segment of insurance brokers. It suggests ways of elaborating the draft in order to convert it into an instrument of the development of the financial sector.

***Keywords:** insurance, self-regulation, insurance company, government regulation.*

Государственная Дума приняла в первом чтении проект Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» (далее — «законопроект») [1]. Принятию законопроекта предшествовала интенсивная дискуссия [2,3], в ходе которой отмечалось, что предлагаемые новации в значительной степени «переформатирует» систему регулирования деятельности субъектов финансовых рынков и их объединений.

Ассоциация профессиональных страховых брокеров (АПСБ) последовательно доводила до органов государственной власти и организаций, вовлеченных в обсуждение законопроекта, позицию страховых брокеров по этой проблеме.

Предусмотренная законопроектом конструкция саморегулирования на финансовых рынках расходится с моделью института саморегулирования, который введён базовым законом «О саморегулируемых организациях» [4]. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ определяет саморегулирование как «самостоятельную и инициативную деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил» [4]. То есть реализуется появившийся в зарубежной, преимущественно западноевропейской¹, экономической системе подход, в соответствии с которым хозяйствующие субъекты добровольно, без какого-либо внешнего принуждения к этому, самостоятельно накладывают на себя регулятивные ограничения [5, 9, 10]. В этом случае саморегулирование замещает регулирование со стороны государства.

Законопроект о саморегулировании на финансовых рынках не отменяет регулирующее воздействие на участников рынков со стороны мегарегулятора, которым является Центральный Банк Российской Федерации (Банк России). В случае принятия законопроекта в существующей редакции саморегулирование фактически окажется *разновидностью государственного* регулирования экономической деятельности. То есть саморегулируемые организации на финансовых рынках становятся не формой выражения экономической инициативы их членов, а лишь способом реализации Банком России своих властных функций через уполномоченные им квази-самостоятельные объединения хозяйствующих субъектов при сохранении за ЦБ РФ всех предусмотренных прав в сфере регулирования финансовых рынков.

¹ В широком смысле, включая и североамериканскую экономику.

Такой подход представляет собой не саморегулирование, выросшее из существовавшей в Западной Европе системы цехов, а *со-регулирование* [3, С. 304–306], наследующее введенную в России Петром I практику регулирования хозяйственной деятельности через гильдии.

То есть имеет место концептуальное расхождение между заложенным в базовом законе «О саморегулируемых организациях» институтом саморегулирования в западноевропейском понимании и *со-регулированием* через механизм государственно-частного партнерства. Неизбежным следствием является противоречие конкретных норм законопроекта действующему законодательству, интересам предпринимателей и задачам государственной политики по развитию финансовых рынков, в частности — страхового.

Статья 3 законопроекта определяет, что статус саморегулируемых организаций приобретают те структуры, которые объединяют не менее 34% от общего числа организаций соответствующего вида деятельности. Это приведет к тому, что, например, на страховом рынке будет не более двух саморегулируемых организаций каждой группы субъектов страхового дела (страховых организаций, обществ взаимного страхования [6] и страховых брокеров). Такое ограничение будет способствовать закреплению и усилению олигополистических тенденций на российском страховом рынке, его дальнейшему переделу и стагнации, а не развитию. Представляется целесообразным снизить этот показатель, до более оптимального, в соответствии с одним из указанных вариантов:

1. 25 организаций, как предусмотрено подпунктом «1» пункта 3 статьи 3 Федерального закона от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [4].

2. 10% от общего количества финансовых организаций одного вида.

Законопроект вводит такой неоднозначный критерий признания саморегулируемых организаций как «достаточность» сметы (подпункт «4») пункта 12 статьи 3 законопроекта [1]), «отражающей возможность осуществления саморегулируемой организацией своих функций в соответствии с настоящим Федеральным законом, требования к составлению которой определяются Банком России» (подпункт «7») пункта 7 статьи 3 законопроекта [1]). Во-первых, действующее законодательство не содержит норм, которые определяли ли бы, отражает или не отражает смета саморегулируемой организации возможность осуществления ей своих функций. Во-вторых, требование по наличию у саморегулируемой организации определенного объема

финансовых ресурсов и направлениям их расходования представляется излишним, если саморегулируемая организация не осуществляет часть надзорных функций ЦБ РФ (статья 7 законопроекта [1]). Предположение о том, что чем больше средств будет расходоваться саморегулируемой организацией, тем более эффективно она будет выполнять свои функции — необоснованно и прямо опровергается практикой. Кроме того, это станет дополнительной нагрузкой на участников финансовых рынков.

Особенностью страховой брокерской деятельности является сниженная, по сравнению с другими участниками страхового рынка, ресурсная база. Одной из причин этого является более высокая налоговая нагрузка на брокеров, которые являются плательщиками налога на добавленную стоимость (НДС). Это противоречит природе вознаграждения страховых брокеров, формирующегося из страховой премии, которая НДС не облагается. И хотя эта проблема не предмет настоящего обсуждения, вопросы совершенствования налогового законодательства в отношении всех участников страховых отношений в контексте стимулирования интереса к страхованию требуют специального рассмотрения.

Фактически законопроект привлекает участников финансовых рынков к *со-финансированию* регулятивной деятельности. В таком случае пропорция, в которой субъекты финансовых рынков будут финансировать деятельность СРО, должна определяться следующими факторами:

- объём полномочий, передаваемых Банком России саморегулируемым организациям;
- особенности финансового положения хозяйствующих субъектов соответствующего вида деятельности.

С другой стороны, если речь идет лишь о привлечении участников финансовых рынков к финансированию системы регулирования соответствующих видов деятельности, то возможно вернуться к идее специального сбора с участников финансовых рынков для формирования средств на содержание структур по развитию и регулированию. Безусловно, что введение такого сбора должно сопровождаться соответствующим снижением существующих налогов и сборов — вплоть до их полного замещения единым сбором на развитие и регулирование, который будет меньше, чем совокупная действующая налоговая нагрузка.

Достаточно спорным представляются нормы законопроекта о требованиях к наличию единых стандартов у всех СРО одного вида (см.

пункт 8 статьи 3, пункт 4 статьи 5, пункт 5 статьи 7 законопроекта [1]). В таком случае следует увеличить порог количества членов — более 50% — чтобы на страховом рынке действовали по одной СРО каждого вида деятельности. Если такой задачи не стоит, то вероятно следует предусмотреть разграничение правоспособности СРО по примеру:

- ранжирования купеческих гильдий до 1917 года (1-я — высшая, и 2-я — низшая);
- введения нескольких типов лицензий аналогично лицензиям на осуществление банковской деятельности («небанковская кредитная организация» — «банк», и разновидности лицензий на осуществление банковских операций [7,8]).

Законопроект вводит достаточно короткий переходный период, который может оказаться недостаточным для реализации требований по созданию СРО, отвечающих в полном объеме механизму со-регулирования на финансовых рынках. Кроме того, устанавливаются специальные требования к участникам финансовых рынков по вступлению в СРО в течение 180 дней получения некоммерческой организацией статуса саморегулируемой организации соответствующего вида (подпункт «1») пункта 3 статьи 8 законопроекта [1]), но не предусматривается ситуации, когда к моменту вступления закона в силу объединения хозяйствующих субъектов не смогут (не успеют) получить статус саморегулируемых именно в понимании закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков», а не базового закона о саморегулировании.

Поэтому необходимо предусмотреть в законопроекте автоматическое признание саморегулируемыми организациями тех объединений субъектов финансовых рынков, которые ко дню вступления в силу закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» были зарегистрированы и внесены в соответствующие реестры. Далее, такие СРО в течение переходного периода сроком не менее двух лет должны привести свою деятельность в соответствие требованиям нового закона. После этого решается вопрос о передаче таким саморегулируемым организациям соответствующих регулятивных функций или о прекращении статуса саморегулируемых организаций.

По нашему мнению, доработка норм проекта закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» позволит создать эффективный инструмент развития финансовой сферы и, в частности, страхового сектора экономики.

Используемые источники

1. Проект Федерального закона № 652159-6 «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков». URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(ViewDoc\)?OpenAgent&work/dz.nsf/ByID&AB7BE5186589963D43257DD5003ADC8A](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(ViewDoc)?OpenAgent&work/dz.nsf/ByID&AB7BE5186589963D43257DD5003ADC8A). (дата обращения: 01.02.2015 г.).
2. Эксперты раскритиковали проект о СРО на финрынках / Агентство Страхowych Новостей (АСН). URL: <http://www.asn-news.ru/news/49616> (дата обращения: 01.02.2015 г.).
3. Проект о СРО на финрынках предложено существенно доработать / Агентство Страхowych Новостей (АСН). URL: <http://www.asn-news.ru/news/50027> (дата обращения: 01.02.2015 г.).
4. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171328/#p38 (дата обращения: 01.02.2015 г.).
5. Андрианов В.Д. Эволюция концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегулирования. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. 326 с.
6. Законопроект о СРО на финрынках принят в первом чтении / Агентство Страхowych Новостей (АСН). URL: <http://www.asn-news.ru/news/50281> (дата обращения: 01.02.2015 г.).
7. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности». URL: http://www.consultant.ru/popular/bank/46_1.html#p59 (дата обращения: 01.02.2015 г.).
8. Инструкция Центрального Банка Российской Федерации от 02.04.2010 г. № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172338> (дата обращения 01.02.2015 г.).
9. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – Вып. XIII. – С. 6–18.
10. Балабанова А. Переход к социально ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Человек и труд. – 2006. – № 4. – С. 11–15.
11. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой рынок в Российской Федерации: от самоорганизации к саморегулированию: Монография. – М.: Изд-во «РусСайнс», 2015. – 300 с.

Бусыгин К. Д.

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

Методологические принципы организации инвестиционного процесса на предприятиях в условиях межфирменной кооперации

Статья посвящена рассмотрению принципов инвестирования в условиях межфирменной кооперации.

Ключевые слова: *инвестиционный процесс, межфирменная кооперация, промышленные предприятия, методология.*

Busygin K. D.

PhD (Economics), applicant, Russian academy of entrepreneurship

Methodological principles of the organisation of investment process at the enterprises in the conditions of interfirm cooperation

Article is devoted consideration of principles of investment in the conditions of interfirm cooperation.

Keywords: *investment process, interfirm cooperation, the industrial enterprises, methodology.*

В инвестиционном процессе по нашему мнению можно выделить две ключевых или основных цели, которые могут осуществлять промышленные предприятия, в том числе с привлечением сторонних ресурсов: это цели функционирования и цели развития. При этом развитие может касаться как внешней, так и внутренней среды. Развитие во внешней среде, как правило, направлено на увеличение масштабов бизнеса и его укрупнение (как в физическом, так и в экономическом плане).

Укрупнение бизнеса осуществляется либо путем учреждения новых предпринимательских или корпоративных структур (новых хозяйствующих субъектов, аффилированных с инновационным промышленным предприятием в целевой отрасли присутствия этого предприятия, либо в смежных или диверсифицированных отраслях). Либо укрупнение бизнеса инновационных промышленных предприятий может осу-

шествляться за счет слияний и поглощений (вертикальной или горизонтальной интеграции). И в том и в другом случае специфика деятельности инновационного промышленного предприятия в организационном и экономическом плане трансформируется в холдинговые корпоративные отношения. Такие отношения необходимо рассматривать в контексте интегрированных корпоративных структур, для которых характерно:

- полиморфизм за счет включения в основную структуру прочих структур при наличии органического единства целого и включенных в него прочих структур;
- взаимосвязь не только процессов, но и результатов деятельности, что определяется основными стимулами к созданию интегрированных структур (экономическая и неэкономическая синергия, снижение транзакционных издержек).

Существующим нормативно-законодательным регулированием не определен правовой статус корпораций (интегрированных корпоративных структур), а также конгломератов, консорциумов, холдингов. Стоит отметить, что частично нормативно-законодательное определение холдинга дано во «Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества»¹.

Холдинговой компанией в указанном документе признается предприятие (независимо от его организационно-правовой формы), которое обладает контрольными пакетами акций других предприятий. Формирование холдинга может происходить либо путем образования новой материнской компании, приобретающей соответствующие пакеты акций контролируемых предприятий, либо посредством передачи данных функций уже сложившимся центрам акционерного контроля.

Учитывая, что в настоящее время форм и способов интегрирования имущества (активов) и капитала можно насчитать достаточное множество, предлагается в дальнейшем рассматривать инвестиции инновационных промышленных предприятий в физическое и экономическое укрупнение бизнеса как в формировании группы взаимосвязанных организаций. Под группой взаимосвязанных организаций необходимо понимать объединение некоторого множества юридических лиц в единую крупную интегрированную корпоративную структуру с

¹ Указ Президента РФ от 16.11.1992 № 1392 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» (ред. от 26.03.2003, с изм. от 30.06.2012).

выделением основной (головной или материнской) организации и совокупности дочерних и/или зависимых обществ. Объединение организаций основывается на договорной основе, участии в капитале, иных формах влияния, базисом которых служит взаимозависимое ведение хозяйственной деятельности, консолидация активов и финансовых результатов, общая стратегия функционирования и развития.

В методологическом плане инвестиции в укрупнение бизнеса инновационных промышленных предприятий путем формирования группы взаимосвязанных организаций стоит рассматривать и через получение полного контроля над производственной цепочкой, и через стремление к увеличению стоимости бизнеса, в том числе за счет его диверсификации. Вложение инвестиционных ресурсов во внешнее развитие (в укрупнение масштабов бизнеса) целесообразно осуществлять либо после инвестиций во внутреннее развитие и соответственно после получения отдачи от них. Либо вложение инвестиционных ресурсов во внутреннее и внешнее развитие осуществляется инновационными промышленными предприятиями параллельно.

Однако не все инновационные промышленные предприятия обладают достаточным запасом инвестиционных ресурсов, которые могут быть одновременно направлены во внешнее и внутреннее развитие. И это является одной из весомых причин того, что инвестирование во внешнее развитие инновационными промышленными предприятиями осуществляется за счет привлеченных ресурсов и использования выгод межфирменной кооперации.

Если же рассматривать методологически инвестиции инновационных промышленных предприятий во внутреннее развитие, то здесь можно выделить два целевых направления:

- 1) направление первое состоит в увеличении эффективности производства;
- 2) направление второе состоит в увеличении производственной мощности.

С одной стороны совершенствование инфраструктуры производства промышленного предприятия является одним из важнейших факторов конкурентоспособности и сохранения устойчивости развития. Но с другой стороны меньшие объемы инвестиций, которые вкладывают промышленные предприятия в разработку и внедрение новых технологий, в том числе технологий, направленных на повышение энергоэффективности, не позволяют российской промышленности формировать уникальные преимущества и устойчиво конкурировать на

мировых рынках. По оценкам исследователей ², инновационная активность российской промышленности в несколько раз ниже, чем инновационная активность западной промышленности. И одна из причин – недостаточность и ограниченная доступность инвестиционных ресурсов ³.

Вопреки существующему мнению о массированном участии государства в финансировании инвестиций развития в промышленном секторе ⁴, очевидно, что за счет бюджетных средств финансируется не более 4–5% внутренних инвестиционных потребностей. На аналогичном уровне финансируются внутренние инвестиционные потребности за счет использования различных институциональных средств.

Учитывая, что собственные временно свободные средства у промышленных предприятий ограничены, а заемное финансирование не всегда доступно в силу объективных и субъективных причин, на практике преобладают вложения в обновление основных средств, нежели в автоматизацию, технологическое совершенствование, интенсификацию производственной мощности. В данном случае детального методологического изучения требует практика формирования инвестиционных процессов на уровне отдельно взятых инновационных промышленных предприятий. Но прежде всего необходимо исследовать основные принципы инвестирования.

Стоит отметить, принципы инвестирования с точки зрения методологии могут быть дифференцированы в зависимости от избираемой инвестиционной стратегии и подходов к управлению инвестиционными ресурсами. Однако для любого промышленного предприятия, по мнению В. Бочарова ⁵, можно выделить несколько основополагающих методологических принципов инвестирования, которые конституируют собственно сам инвестиционный процесс и подходы к управлению инвестиционными ресурсами. Нами были обобщены методологичес-

² См., например: Вальгух К.К., Гранберг А.Г., Дынкин А.А., Минакир П.А., Сулов В.И., Борисов В.Н., Буданов И.А., Иванова Н.И., Комков Н.И., Козырев А.А., Кондратьев В.Б., Миндели Л.Э., Перминов С.Б., Супян В.Б. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. – М.: МАКС Пресс, 2005.

³ См., например: Жмаева И.В. Организационно-экономический механизм сбалансированного планирования наукоемкого производства в условиях открытых инноваций: автореферат дисс... канд. экон. наук. – М., 2011.

⁴ См., например: Трошин В. Центры трансферта технологий как инструмент технологического развития регионов // Научно-популярный журнал «НаноИндустрия». – 2013. – № 6 (44). – С. 8–16.

⁵ См., например: Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб: Питер, 2009.

кие положения, которые определяют принципы инвестирования на уровне отдельно взятых хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий (см. рисунок 1).



Рисунок 1. Общие принципы инвестирования ⁶ [6, с. 71]

По нашему мнению, можно выделить четыре основных методологических принципа инвестирования, которые определяют и специфику инвестиционного процесса, и специфику формирования инвестиционной стратегии:

- принцип первый состоит в том, что в рамках инвестиционного процесса и инвестиционной стратегии должно соблюдаться рациональное соотношение сроков различных форм и видов инвестиций. На практике это означает, что методологически верным будет финансировать инвестиции в оборотные активы за счет собственных средств, краткосрочных займов. Инвестиции во внеоборотные активы оптимально финансировать за счет долгосрочных заемных ресурсов;
- принцип второй заключается в сбалансированности рисков инвестиционных вложений, на практике это означает, что наиболее рискованные инвестиции оптимально финансировать с использованием преимущественно собственных средств;

⁶ Бусыгин К.Д. Формирование инвестиционной привлекательности и активности инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации. Монография – М.: АП «Наука и образование», 2014. – С. 71.

- принцип третий состоит в том, что доходы, которые будут получены в будущем от инвестирования, должны быть выше, чем доходы, которые можно получить от альтернативного помещения капитала. Иными словами вложение инвестиционных ресурсов должно быть экономически выгодным;
- принцип четвертый означает, что получаемая рентабельность инвестиций должна быть выше, чем текущий уровень инфляции, то есть инвестиции должны генерировать более высокие темпы прироста прибыли или иными словами – максимизировать выгоды инвестора.

Перечисленные выше методологические принципы инвестирования с одной стороны являются общими для любого построения инвестиционного процесса, но с другой стороны эти принципы точно конкретизируют стратегию поведения инвесторов (выбор и реализацию инвестиционных решений) в рамках отдельно взятого инвестиционного процесса.

Как отмечает Л. Игонина, инвестиционный процесс – это сложный многогранный процесс, на который влияет множество факторов, и знание которых имеет важное научное и практическое значение. Знание этих факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций является основой для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и более эффективного управления инвестиционным процессом⁷.

С методологической точки зрения принято выделять инвестиционные процессы макроэкономического и микроэкономического уровня. С этой позиции инвестиционный процесс принято рассматривать как совокупное движение в национальной экономике (и за её пределами) инвестиционных ресурсов, имеющих различную форму и различное целевое назначение⁸.

Принято считать, что для существования инвестиционного процесса, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне необходимы четыре базовых условия:

- во-первых, диверсифицированный инвестиционный капитал (преимущественно частный) в достаточных для осуществления инвестирования объемах;

⁷ Игонина Л. Инвестиции. – М.: Юрист, 2002. – С. 65.

⁸ См., например: Топсahalова Ф.М-Г. Инвестиции. – М.: Издательство «Академия Естествознания», 2010.

- во-вторых, наличие и многообразие субъектов, как реципиентов, так и продуцентов инвестиционных ресурсов, действующих в едином и унифицированном правовом пространстве;
- в-третьих, развитый инвестиционный рынок (рынок объектов инвестирования), в рамках которого осуществляют взаимодействие экономические агенты (субъекты инвестиционных отношений);
- в-четвертых, распределение инвестиционных ресурсов основано на рыночных механизмах, в соответствие с экономическими критериями инвестиционной привлекательности объектов инвестирования.

По нашему мнению эти четыре ключевых или базовых условия в большей степени характерны для инвестиционных процессов в рыночных условиях совершенной конкуренции. Мы считаем, что главным условием формирования и специфики протекания инвестиционных процессов в современных условиях является мотивация, как реципиентов, так и продуцентов инвестиционных ресурсов.

Основу мотивации инвесторов и получателей инвестиций формируют два ключевых фактора. Для инвесторов основа мотивации состоит в максимизации доходов и прибыли путем выгодного размещения временно свободных средств. Для реципиентов инвестиций основу мотивации составляет стремление к сохранению планомерного функционирования и устойчивого развития на долгосрочную перспективу. Поэтому мы согласны с А. А. Гретченко, который считает, что инвестиционный процесс необходимо рассматривать с точки зрения взаимодействия и кооперации основных его участников, подчеркивая при этом, что специфика и структура инвестиционного процесса есть совокупность интересов взаимодействия экономических агентов, которые осуществляют свою деятельность на основе сложившихся рыночных, финансово-экономических, организационных и административно-правовых механизмов⁹.

В тоже время необходимо согласиться с Б. Н. Кузык и Ю. В. Яковцом¹⁰, которые однозначно указывают, что инвестиционный процесс должен иметь ярко выраженную инновационную направленность и именно в этом случае инвестиционный процесс будет характеризоваться интенсивностью и эффективностью. При сохранении традици-

⁹ Гретченко А.А. Инвестиционные процессы в условиях глобализации // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 1. – С. 1–11.

¹⁰ См., например: Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: Экономика, – 2012.

онной направленности инвестиционного процесса инвестиции могут стать неэффективными сточки зрения стимулирования развития, поскольку будут вкладываться в создание технологически отсталой продукции и в сохранение технологически отсталых производств.

Не менее важно при исследовании методологических основ инвестиционного процесса рассмотреть и методы управления им с позиции принятия наиболее правильных, обоснованных и оптимальных инвестиционных решений. В современной научной литературе отсутствует методическое единство подходов к управлению инвестиционными процессами макроэкономического и микроэкономического уровня. По мнению В.В. Алимова, в теории и практике инвестиционного менеджмента наибольшее значение имеют организационно-функциональные и финансово-экономические методы управления инвестиционным процессом, в то время как в достаточной степени рациональным является логистический управленческий подход¹¹.

Логистический подход к управлению инновационным процессом на уровне отдельно взятого промышленного предприятия, в том числе осуществляющего свою деятельность в наукоемкой сфере основывается на том, что разрозненные материальные, финансовые, информационные потоки интегрируются в единую систему, что обеспечивает рост эффективности деятельности предприятия и получение суммы синергетических положительно оцениваемых эффектов.

По нашему мнению логистизация управления инвестиционным процессом на уровне отдельно взятого инновационного промышленного предприятия имеет равные иными методами преимущества и недостатки. В первую очередь логистизация в управлении инвестиционным процессом потребует капитального реинжиниринга ранее сформированной суммы бизнес-процессов. При этом выгоды не всегда очевидны, но вероятность возникновения значительных рисков весьма высока.

Мы считаем, что в современных условиях при управлении инвестиционными процессами инновационных промышленных предприятий оптимально использовать программно-целевые проектные методы и подходы, которые учитывают интересы всех взаимодействующих в рамках данного процесса сторон. Основная сущность программно-целевых методов управления инвестиционными процессами в инновационных промышленных предприятиях заключается в комплиментарности подходов, обеспечивающих достижение установленной

¹¹ См., например: Алимов В.В. Методы управления инвестиционными процессами в реальном секторе экономики // Вестник РМАТ. – 2012. – № 1(4). – С. 41–45.

(запланированной) цели с помощью специальной программы, в которой предусматривается особый организационно-экономический механизм её реализации.

Основой программно-целевого проектного управления инвестиционными процессами в инновационных промышленных предприятиях можно считать постановку и четкую формулировку определенной задачи (совокупности задач). При этом необходимо особо отметить, что под конкретные задачи разрабатываются и утверждаются планы действий (которые, в сущности, и есть программа или инвестиционный проект) с детальным описанием всех мероприятий и исполнителей (в том числе юридических и физических лиц), которые являются ответственными за проведение каждого мероприятия (их совокупности). Программно-целевой проектный метод с точки зрения ресурсного обеспечения основывается на том, что в каждой программе (каждому проекту) необходимо предусмотреть источники ресурсов и финансирования, распределить их по этапам реализации, определить критерии (ключевые показатели) оценки полученных в ходе реализации программы результатов.

Программно-целевые проектные методы управления инвестиционными процессами в инновационных промышленных предприятиях основаны на концепции «дерево целей». В соответствии с данной концепцией принято определять систему мероприятий по достижению поставленных целей путем решения соответствующих задач, что и находит отражение в названии метода, а также в разрабатываемых и реализуемых проектных решениях. Для достижения цели (совокупности целей) целевой программы разрабатывается и внедряется специальная система управления (на практике часто именуемая как команда проекта), доводящая комплекс заданий целевой программы до конкретных исполнителей, также создаваемая система управления контролирует ход исполнения программных (проектных) решений и реализации соответствующих мер. Таким образом, можно сказать, что специфика формируемой структуры управления целевой инвестиционной программой (целевым инвестиционным проектом), обусловлена особенностями поставленных целей, привлекаемым составом исполнителей и содержательной частью программы (набором мероприятий и решений, требующих реализации). Множество исполнителей программы и система управления образуют в совокупности программно-целевую проектную организационную структуру, действующую в течение всего периода реализации конкретного инвестиционного процесса.

По мнению ряда авторов, программно-целевое проектное планирование инвестиционного процесса, непосредственно предшествующее управлению, включает три основных стадии ¹²:

1) стадия, в рамках которой формируется общая структурная схема системы управления проектом и его главные характеристики (стадия композиции);

2) стадия, в рамках которой осуществляют разработку состава исполнителей, задействованных в инвестиционном проекте, и основные связи между ними (стадия структуризации);

3) стадия, которая предполагает разработку количественных характеристик инвестиционного проекта (ключевых показателей), установление порядка деятельности аппарата управления программой (стадия регламентации).

Таким образом, программно-целевые проектные методы управления инвестиционными процессами в инновационных промышленных предприятиях можно определить как «...совокупность приемов, методов и способов решения крупных и сложных ... проблем..., в значительной степени ресурс- и капиталоемких» ¹³.

Программно-целевые проектные методы как инструмент управления инвестиционными процессами появляются тогда, когда возникает серьезная, крупномасштабная проблема или задача, решение которой требует принятия особых мер, сосредоточения усилий, сочетания действий различных подсистем отдельно взятого промышленного предприятия или различных субъектов, которые осуществляют взаимодействие с данным промышленным предприятием. Программно-целевой проектный метод используют для разработки целевых программ внешнего и внутреннего развития инновационного промышленного предприятия. Этот метод основывается на выборе реально поставленной цели функционирования инновационного промышленного предприятия и разработке для него нескольких вариантов взаимоувязанных экономических и социальных программ перспективного эволюционирования, основанные не только на анализе способностей данного предприятия к развитию, но и анализе рисков, угроз и возможностей его развития во внешней среде.

¹² Саркиджан Г.А. Сущность и задачи программно-целевого метода планирования // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2011. – Т. 2. – № 141. – С. 90–91.

¹³ См., например: Личко К.П. Прогнозирование и планирование развития агропромышленного комплекса. – М.: Колосс, 2009. – С. 81.

Преимущества использования программно-целевого проектного метода управления инвестиционными процессами в инновационных промышленных предприятиях проявляются в том, что реализация данного метода позволяет мобилизовать дополнительные финансовые и материальные ресурсы для решения задач, требующих большой продолжительности инвестиционного цикла. Реализация программ и проектов способствует как пространственной (объединение действий экономических агентов различных отраслей или форм собственности), так и временной (достижение четкой последовательности движения к конечной цели) экономической интеграции не только подсистем промышленного предприятия, но и взаимодействующих с ним контрагентов.

Все виды целевых программ являются средствами реализации социальной, экономической, инновационной, инвестиционной и прочих политик как отдельно взятого инновационного промышленного предприятия, так и их совокупности в рамках одноименной отрасли. Целевые программы в основном служат для ускорения социально-экономических процессов, ликвидации проблемных, узких мест в процессе стратегически устойчивого развития. Целевая программа является своеобразным планово-проектным документом. В отличие от прогнозов целевые инвестиционные программы или проекты являются комплексными, в них отражаются основные этапы реализации поставленных целей, дается их экономическая оценка. В новых экономических условиях разработке целевых программ и проектов уделяется особое внимание¹⁴, так как этот подход к планированию и управлению может быть использован для решения самых сложных задач, которые возникли перед народным хозяйством.

Текущее состояние экономики России свидетельствует о повышении интереса прямых и корпоративных инвесторов к осуществлению долгосрочных капитальных вложений в российские предприятия.

Однако, к существовавшему ранее рискам корпоративного управления на отечественных предприятиях, а также общим макроэкономическим рискам, прибавились риски регионального управления. Применение программно-целевого проектного метода управления инвестиционными процессами в значительной степени упрощает контакты инвестора как в самом промышленном предприятии, так и с органами исполнительной власти региона (в рамках трехстороннего

¹⁴ Алексеева О.Л., Богатова Т.А. Программно-целевой подход в развитии региональных инновационных систем // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2013. – № 5. – С. 16–19.

взаимодействия), а также служит основой для комплексного решения региональных проблем, уменьшения диспропорций территориально-го развития, повышения конкурентоспособности регионов.

Таким образом, вышесказанное позволяет нам заключить, что программно-целевые и проектные методы управления представляют собой наиболее адаптивные и оптимальные формы при организации инвестиционных процессов как микроэкономического, так и макроэкономического уровня. С учетом того, что ранее в национальной экономике и в рамках деятельности промышленных предприятий применялось преимущественно нормативное иерархическое планирование, использование программно-целевого и проектного подхода к управлению можно рассматривать как новационные методы, позволяющие организовывать и управлять инвестиционным процессом на качественно новом уровне. Стоит отметить, что приток инвестиций обеспечивает трансформацию национальной социально-экономической системы, формируя базис перехода к новым постиндустриальным общественно-экономическим отношениям и формируя одновременно базис для устойчивого экономического роста, основанного на инновациях. В трансформационных условиях российской экономики наиболее важно формировать целевые программы и разрабатывать инвестиционные проекты, направленные на достижение целей устойчивого экономического роста с использованием межфирменной кооперации и государственно-частного партнерства.

Используемые источники

1. Указ Президента РФ от 16.11.1992 № 1392 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» (ред. от 26.03.2003, с изм. от 30.06.2012).
2. Вальгух К.К., Гранберг А.Г., Дынкин А.А., Минакир П.А., Сулов В.И., Борисов В.Н., Буданов И.А., Иванова Н.И., Комков Н.И., Козырев А.А., Кондратьев В.Б., Миндели Л.Э., Перминов С.Б., Супян В.Б. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. — М.: МАКС Пресс, 2005.
3. Жмаева И.В. Организационно-экономический механизм сбалансированного планирования наукоемкого производства в условиях открытых инноваций: автореферат дисс... канд. экон. наук. — М., 2011.
4. Трошин В. Центры трансферта технологий как инструмент технологического развития регионов // Научно-популярный журнал «На-ноИндустрия». — 2013. — № 6 (44).
5. Бочаров В.В. Инвестиции. — СПб: Питер, 2009.

6. Бусыгин К.Д. Формирование инвестиционной привлекательности и активности инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография – М.: АП «Наука и образование», 2014.
7. Игоница Л. Инвестиции. – М.: Юрист, 2002.
8. Топсаханова Ф.М-Г. Инвестиции. – М.: Издательство «Академия Естествознания», 2010.
9. Греченко А.А. Инвестиционные процессы в условиях глобализации // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 1.
10. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: Экономика, – 2012.
11. Алимов В.В. Методы управления инвестиционными процессами в реальном секторе экономики // Вестник РМАТ. – 2012. – № 1(4). –
12. Саркиджан Г.А. Сущность и задачи программно-целевого метода планирования // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2011. – Т. 2. – № 141.
13. Личко К.П. Прогнозирование и планирование развития агропромышленного комплекса. – М.: Колосс, 2009.
14. Алексеева О.Л., Богатова Т.А. Программно-целевой подход в развитии региональных инновационных систем // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2013. – № 5.

Бусыгина А. В.

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

Условия устойчивого развития венчурного предпринимательства

Данная статья посвящена рассмотрению условиям развития венчурного предпринимательства.

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

Busygina A. V.

applicant, Russian academy of entrepreneurship

Conditions of a sustainable development of venture entrepreneurship

Given article is devoted to consideration to conditions of development of venture entrepreneurship.

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

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

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

С теоретико-философской точки зрения вид (как термин) имеет несколько ключевых трактовок. Для тематики представленного исследова-

дования термин «вид» в первую очередь интересен как таксон, то есть как определенная классификационная группа, которая состоит или которая включает некоторое множество дискретных объектов, объединение коих в группу осуществляется на основании общих свойств, признаков или характеристик. Отсюда мы можем говорить о том, что видовое многообразие венчурного предпринимательства есть иерархически и последовательно систематизированная совокупность характеристик (свойств или признаков), на основании которых тот или иной вид венчурной предпринимательской деятельности относится к определенной таксономической группе.

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

- по инвестиционной способности: фирмы (предпринимательства), которые являются продуцентами и фирмы (предпринимательства), которые являются реципиентами инвестиций¹;
- по степени самостоятельности: самостоятельное венчурное предпринимательство и венчурная бизнес-единица крупной предпринимательской структуры (венчурной фирмы)²;
- по организационно-правовым формам: инвестиционное товарищество, научно-техническое некоммерческое партнерство, инвестиционно-инновационные хозяйственные общества³;
- по степени риска: высоко рискованное и умеренно рискованное венчурное предпринимательство⁴.

По нашему мнению, каждая из представленных классификационных групп, опосредующих виды венчурного предпринимательства, не имеет логической завершенности с теоретической точки зрения. Так, например, инвестиционные способности продуцирования венчурного капитала необходимо дополнять и способностью сохранить инвестиционную привлекательность. Далее, признак или характерис-

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

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

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

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

тика самостоятельности венчурного предпринимательства весьма неоднозначная. С одной стороны, действительно, крупные корпоративные структуры реализуют сложные инновационные наукоемкие проекты, но с другой стороны эти проекты не составляют основную деятельность данной структуры и кроме этого в данном случае венчурные риски диверсифицированы. В действительном венчурном предпринимательстве рисковый инновационно-инвестиционный проект есть основная деятельность и риски этой деятельности практически не могут быть диверсифицированы.

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

В настоящее время в научной и практической литературе отсутствует органичная и адаптивная системно структурированная классификация видов (видового многообразия) венчурного предпринимательства. Поэтому далее необходимо разработать схему видовой классификации с учетом определения венчурного предпринимательства, представленного в предыдущем разделе главы первой данного исследования. По нашему мнению, можно выделить три ключевых вида венчурного предпринимательства, которые представлены на рисунке 1.

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



Рисунок 1. Классификационная схема видов венчурного предпринимательства ⁵

продукции (или без частичной апробации) с последующей реализацией результатов разработки потенциально заинтересованным в этой разработке контрагентам.

⁵ Разработано автором.

Во второй видовой группе венчурного предпринимательства классификационным основанием служит уровень инвестиционной привлекательности вновь созданной фирмы. Выше мы говорили о том, что в российской практике инвестиции в венчурное предпринимательство осуществляются преимущественно в фазах развития, реструктуризации, то есть в более поздних фазах, на этапе start up инвестиции, как правило, ограничены. В зарубежной практике ⁶ активность инвестирования в венчурную деятельность зависит от потенциальной привлекательности идеи, которая служит базой для осуществления деятельности венчурной фирмы. Поэтому мы считаем необходимым выделить инвестиционно привлекательные венчурные фирмы на ранней стадии организации и ведения своей деятельности и соответственно инвестиционно привлекательные венчурные фирмы на последующих стадиях своей деятельности.

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

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

- потенциальное практическое применение разработанной инновационной идеи ⁷;
- потенциальный рынок сбыта инновационной идеи (продукта, в основе которого будет лежать данная идея) ⁸;

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

⁷ Кузнецов М.А. Проблемы финансирования высокотехнологического бизнеса в России // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 1. – С. 63–68.

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

- способность идеи к долгосрочному эволюционированию в условиях изменяющегося общественно-экономического пространства⁹ и т.д.

Очевидно, что в основном проблематика обоснования важности, нужности и целесообразности инновационной идеи, которая будет положена в основу функционирования и развития венчурной фирмы, касается маркетинговых аспектов (то есть неспособности венчурного предпринимателя предоставить развернутый бизнес-план реализации данной идеи).

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

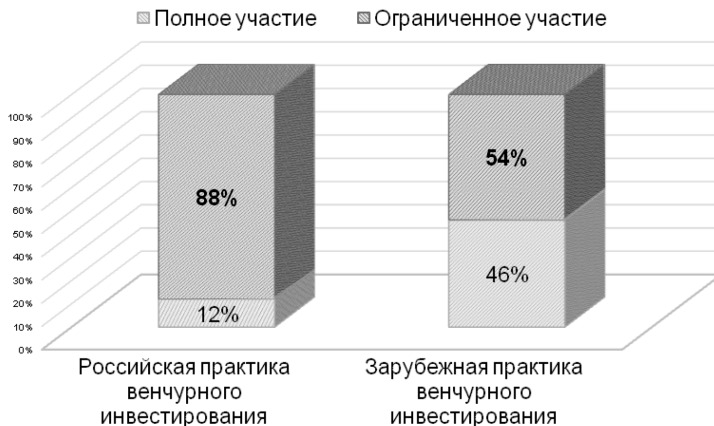


Рисунок 2. Специфика венчурного инвестирования в России и за рубежом (по состоянию на начало 2014 года)¹⁰

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

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

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

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

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

- ряд исследователей считает, что важнейшими условием развития венчурного предпринимательства является наличие гармоничной инновационной экосистемы в национальной экономике ¹¹;
- отдельные ученые указывают, что важнейший фактор развития венчурного предпринимательства состоит в наличии развернутой государственной поддержки ¹²;

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

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

· некоторые эксперты сходятся во мнении, что способность венчурного предпринимательства функционировать и развиваться зависит от наличия эффективной государственной научно-технической политики¹³.

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

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

В свою очередь современное толкование термина «условие», следующую: «...категория философии, обозначающая отношение предмета к окружающей действительности, явлениям объективной реальности, а также относительно себя и своего внутреннего мира. Предмет выступает как некое обусловленное, а условие — как относительно внешнее предмету многообразие объективного мира...» или «... состояние

¹³ Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // *Общественные науки*. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. — № 1. — С. 278–285.

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

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

объекта или системы, при котором наступает (имеется) возможность события...»¹⁶.

С учетом заявленной темы представленного диссертационного исследования, а также с учетом доминирования ресурсной парадигмы¹⁷ под условиями, определяющими устойчивое развитие венчурного предпринимательства, предлагается понимать следующее. Под условиями устойчивого развития венчурного предпринимательства, в том числе включенного в национальные и/или мировые хозяйственные связи, необходимо понимать такое состояние внешней и внутренней среды, при котором имеется возможность продуцирования, аккумуляции (и в том числе привлечения) необходимых ресурсов, распределение и использование которых осуществляется для достижения поставленной стратегической цели. При этом продуцируемые и аккумулируемые ресурсы будут использованы для обеспечения текущих и стратегических потребностей роста и обеспечения устойчивого развития венчурного предпринимательства с максимальной эффективностью и результативностью при сложившихся и изменяющихся средовых характеристиках.

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

Соответственно внешние факторы опосредованы влиянием внешнесредовых условий, а внутренние факторы опосредованы влиянием внутрисредовых условий. С учетом выше сказанного мы считаем необходимым представить уточненную классификацию факторов и условий,

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

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

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

опосредующих устойчивое развитие венчурного предпринимательства. Итак, условия нами будут классифицироваться как внешнесредовые и внутрисредовые, в свою очередь факторы: как экзогенные и эндогенные (см. рисунок 3).

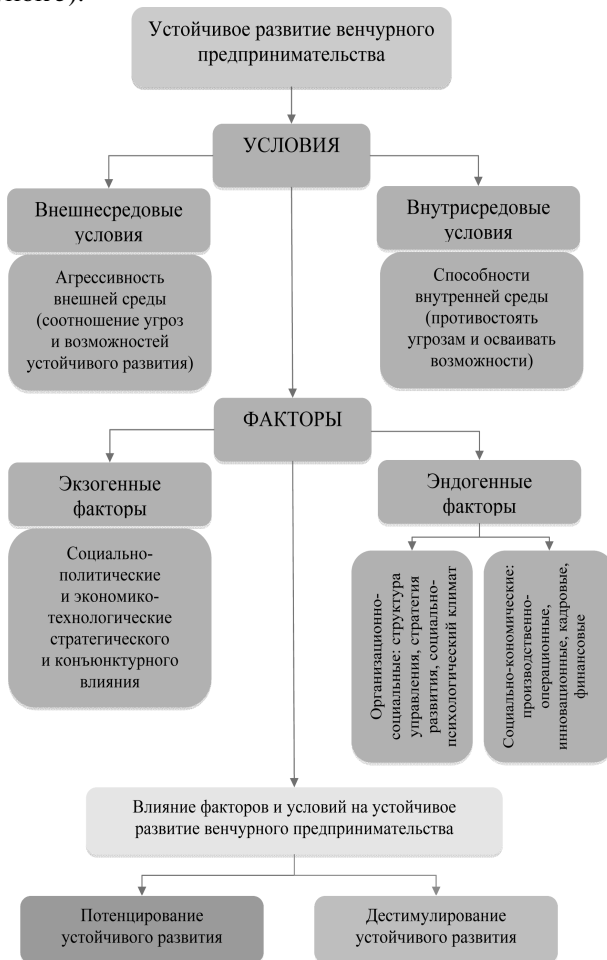


Рисунок 3. Структуризация условий и факторов, влияющих на устойчивое развитие венчурного предпринимательства ¹⁹

Внешнесредовые условия устойчивого развития национального венчурного предпринимательства необходимо рассматривать с пози-

¹⁹ Разработано автором.

ции наличия или отсутствия агрессивности внешней среды по отношению к отдельно взятому хозяйствующему субъекту рассматриваемого институционального сегмента. Иными словами, внешнесредовые условия устойчивого развития венчурного предпринимательства определяют соотношение угроз и возможностей, то есть степень предпринимательского риска при осуществлении тех или иных видов экономической деятельности фирмы.

В свою очередь внутрисредовые условия, опосредующие устойчивость развития венчурного предпринимательства, необходимо рассматривать с точки зрения способностей самого предпринимательства противостоять угрозам внешней среды и эффективно (результативно) осваивать открытые /открывающиеся возможности во внешней среде с учетом специфики воплощения инновационной идеи в практической сфере.

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

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

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

Организационно-социальные и организационно-экономические факторы определяют стратегическую канву бизнес-модели развития венчурного предпринимательства. Совокупность условий и факторов, которые мы рассмотрели выше, может оказывать двоякое влияние на устойчивость развития венчурного предпринимательства: потенцирующее, либо дестимулирующее. Потенцирование устойчивого развития венчурного предпринимательства будет иметь место при низкой (умеренной) агрессивности внешней среды, оптимальных способностях внутренней среды, а также при совокупном позитивном влиянии экзогенных и эндогенных факторов. Напротив, при значительном аг-

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

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

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

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

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

С научной точки зрения, управление и управленческий инструментарий, используемый для руководства хозяйствующими субъектами, в том числе осуществляющими деятельность в сфере венчурного предпринимательства, рассматривается как система знаний о закономерностях и эффективных формах, методах и средствах целенаправленного воздействия на субъекты этого предпринимательства, их органы управления, материально-вещественные элементы, финансовые системы и другие компоненты, обеспечивающих эффективное функционирование механизма взаимодействия и достижение гармонии и синергетического эффекта²⁰.

Можно выделить два ключевых теоретических подхода к управлению предпринимательскими структурами и используемому для этого инструментарию. Первый теоретический подход можно рассматривать как деятельностный (практикоориентированный), второй подход можно рассматривать как функциональный.

С точки зрения практической реализации управления хозяйствующими субъектами, в том числе осуществляющими деятельность в сфере венчурного предпринимательства (деятельностный подход), под таким управлением и управленческим инструментарием стоит понимать систему взаимодействия между множеством лиц и организаций по самым разным аспектам функционирования данного хозяйствующего субъекта, прежде всего между менеджерами и владельцами капитала (акционерами/инвесторами), и другими заинтересованными лицами (частного или институционального плана)²¹.

По нашему мнению, с теоретической точки зрения деятельностный аспект управления хозяйствующими субъектами венчурного предпринимательства (венчурными фирмами) включает следующие основные компоненты:

основные элементы управления, включаемые в используемый управленческий инструментарий (субъект, объект, цель, воздействия и обратная связь);

процессное представление управления и использования управленческого инструментария (управление как информационно-

²⁰ См., например: Салихов Б.В., Нейматова Б.А. Интеллектуальное предпринимательство в управлении корпоративными знаниями // Социальная политика и социология. – 2008. – № 4. – С. 210–222; Филобокова Л.Ю. Методология системного подхода к управлению устойчивым развитием малого предпринимательства // Гуманитарный вестник. – 2013. – № 6 (8). – С. 9.

²¹ См., например: Плотникова Т.Н., Можаров С.И. Основные направления в управлении развитием инновационного регионального предпринимательства // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 30. – С. 76–80.

аналитический процесс, включающий выявление проблем, постановку задач, принятие и реализацию решений); функции управления (интегральная сумма, в которую включают различное количество функций и их содержание).

Первая из указанных компонент рассматривается в структурном ракурсе исследования управления хозяйствующими субъектами венчурного предпринимательства, вторая компонента — в содержательном ракурсе, третья компонента — в функциональном ракурсе. Мы считаем, что в рамках исследуемой нами тематики функционирования и развития венчурного предпринимательства, как основы прогрессирования инновационных процессов в национальной экономике, наиболее верным будет использование функционального подхода.

Использование функционального ракурса управления хозяйствующими субъектами венчурного предпринимательства, является наиболее оптимальным, поскольку позволяет представить отдельно взятый хозяйствующий субъект (венчурную фирму) как социально-экономическую систему, в которой особым образом, скоординирована деятельность некоторого (определенного) множества подразделений, функционалов или бизнес-направлений деятельности с целью достижения основной стратегической цели управления — максимизация экономических выгод и обеспечение (поддержка) устойчивого развития данного хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе.

Применительно к управлению хозяйствующими субъектами, в том числе осуществляющим свою деятельность в сфере венчурного предпринимательства, данные функции можно интерпретировать следующим образом:

во-первых, в части организации управления необходимо, чтобы венчурная фирма обладала развитой системой управления, которая позволяет формировать условия для поддержки сбалансированного роста и относительно устойчивого развития во внешней среде, с тем, чтобы данная венчурная фирма всегда достигала поставленных стратегических целей наиболее эффективно и результативно;

во-вторых, координация управленческих и операционных действий во всех структурных подразделениях позволяет формировать генеральное направление развития предпринимательской структуры (венчурной фирмы) когерентное стратегическому, и помогает сохранять устойчивость развития и сбалансированность роста при котором обеспечивается баланс интересов собственников (акционеров, учредителей), управленческого звена и прочих сотрудников данной фирмы;

в-третьих, адаптивность управления венчурными фирмами должна поддерживаться проактивными действиями, которые позволяют устранять возможные угрозы развития данного хозяйствующего субъекта при условии сохранения последним способностей к быстрому восстановлению баланса и устойчивости при утрате оных в результате необходимости диверсификации развития или прочих факторов влияния;

в-четвертых, мотивация к осуществлению эффективного управления базируется на осознании того, что достаточность всех ресурсов (и в первую очередь когнитивных/знаниевых) и стабильность финансово-экономического состояния — есть условие для развития не только предпринимательской структуры (венчурной фирмы) в целом, но и условие самореализации всех субъектов, включенных в данные предпринимательские отношения;

в-пятых, контроль над эффективностью деятельности хозяйствующего субъекта, осуществляющего свою деятельность в сфере венчурного предпринимательства, позволяет обеспечивать распределение и использование ресурсов, и в первую очередь знаниевых, наиболее рациональным и единственно верным способом в условиях заданных ограничений;

в-шестых, предвидения в изменении ситуации, в первую очередь микро- и макроэкономической, а также внутриотраслевой, позволяет не только задавать ориентиры согласованного стратегического развития предпринимательской структуры (венчурной фирмы), но и определять его дальнейшее направление.

Таким образом, подводя итоги данного раздела исследования мы можем отметить, что несмотря на недостаточное видовое многообразие венчурного предпринимательства, факторы и условия его планомерного функционирования и устойчивого развития имеют одинаковую внутрисредовую или внешнесредовую природу. Немаловажную роль в обеспечении функционирования и развития венчурного предпринимательства играет качество организации управления им и эффективность использования для этого управленческого инструментария. По нашему мнению, управление функционированием и развитием венчурного предпринимательства должно основываться на функциональном подходе с учетом того, что в условиях знаниевой экономизирующейся управления реформируются.

Далее нам представляется необходимым более подробно рассмотреть место и роль венчурного предпринимательства в инновационных процессах производственно-промышленного сектора.

Используемые источники

1. Баранчеев В.П. Система коммерциализации технологий // Менеджмент сегодня. — 2006. — № 1.
2. Голиченко О.Г., Голиченко Н.О. Венчурный бизнес и экономические кризисы двух последних десятилетий // Инновации. — 2013. — № 4 (174).
3. Шинкарева Л.И. Специфические особенности венчурного бизнеса // Экономические и гуманитарные науки. — 2009. — № 2 (208).
4. Матюнин Л.В., Соколова Ж.А. Проблемы самоорганизации малых предприятий, механизмы их регулирования // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2014. — № 14.
5. Кузнецов М.А. Проблемы финансирования высокотехнологического бизнеса в России // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2014. — № 1.
6. Якушевский А.В. Механизмы участия финансовых организаций в инновационной деятельности // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). — 2010. — № 1.
7. Бешкинский М.Е. Конкурентный потенциал венчурной компании: способы управления // Вестник Академии. — 2010. — № 2.
8. Развитие новых подходов к управлению компаниями, получившими венчурные инвестиции // Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2012.
9. Залысин А.С. Формирование и развитие венчурного предпринимательства в России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. — 2008. — № 2.
10. Головань С.И., Барсуковская В.В. Роль и особенности развития венчурного бизнеса в России // Сборник научных трудов Sworld. — 2013. — Т. 43. — № 4.
11. Пайкович П.Р. Иностраный венчурный капитал // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11–2.
12. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. — М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. — № 1.
13. Большой толковый словарь русского языка / Под редакцией С.А. Кузнецова.
14. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. — СПб: ИД СПбГУ, 2008.
15. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. — М.: Республика, 2011.

16. Минцберг, Г., Куин Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001.
17. Воронин В.П., Швец А.А., Сафонов И.А. Через кризис – к устойчивому развитию: факторы устойчивого развития экономики предприятий // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10-1.
18. Салихов Б.В., Нейматова Б.А. Интеллектуальное предпринимательство в управлении корпоративными знаниями // Социальная политика и социология. – 2008. – № 4.
19. Филобокова Л.Ю. Методология системного подхода к управлению устойчивым развитием малого предпринимательства // Гуманитарный вестник. – 2013. – № 6 (8).
20. Плотникова Т.Н., Можаров С.И. Основные направления в управлении развитием инновационного регионального предпринимательства // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 30.

Верников В. А.

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

Сущность, особенности и перспективы стратегического развития предпринимательства в России

В статье исследованы актуальные проблемы, связанные с определением стратегического вектора экономической динамики предпринимательства в Российской Федерации. Отмечено, что экономическая динамика развития предпринимательства четко коррелирует с динамикой инновационной активности Российской Федерации.

Ключевые слова: *инновация, антикризисные программы, научно-промышленная политика, реорганизации управления, предпринимательская активность, развитие инновационных преобразований, барьеры развития предпринимательства, бизнес-среда.*

Vernikov V. A.

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

Essence, features and prospects of strategic business development in Russia

In the article the actual problems associated with determining the strategic vector Economic Dynamics business in the Russian Federation. Noted that the economic dynamics of enterprise development is strongly correlated with the dynamics of the innovation activity of the Russian Federation.

Keywords: *innovation, crisis management programs, research and industrial policy, restructuring of management, entrepreneurial activity, the development of innovative transformations, the barriers of enterprise development, business environment.*

Тема предпринимательства в России, его особенностей и перспектив, уже не один десяток лет является предметом острых научных и общественных дискуссий. С одной стороны, очевидно, что в период становления и формирования рыночных отношений предпринимательская активность населения повысилась, с другой стороны прослеживается определенная моно тенденция развития — предприниматель-

ский интерес касается в основном двух сфер рынка: торгово-посредническая деятельность и сфера услуг. В минимальной степени российские предприниматели заинтересованы в организации производства и практически не представляют интерес инновации и наукоемкие технологии.

Для сложившейся ситуации имеются свои объективные причины:

- во-первых, фундаментальные основы современной бизнес-среды сложились в начале 1990-х годов — период стихийного формирования рынка и передела собственности;
- во-вторых, образовательный уровень многих современных владельцев бизнеса весьма низкий;
- в-третьих, и здесь мы позволим себе не согласиться с проф. З. Фёгеле [10], который утверждает, что не имеется существенных различий между принципами ведения бизнеса в России и в Европе. На наш взгляд различия имеются и весьма существенные. Часть из них обусловлена двумя вышеуказанными причинами, часть — советско-российской ментальностью.

Прежде чем раскрыть источники указанных причин и проблем российского предпринимательства, считаем необходимым определиться с понятиями: кто же такой предприниматель и чем предпринимательское дело отличается от бизнеса.

Экономический словарь [12] дает «емкое» и краткое определение: «предприниматель это человек, занимающийся предпринимательской деятельностью». Иные словари дают более расширенную трактовку понятия, однако она касается в основном лишь нормативно-правовых аспектов организации предпринимательского дела. Кроме этого, часть словарей указывает, что предприниматель и бизнесмен, соответственно предпринимательское дело и ведение бизнеса, есть понятия-синонимы. Однако, по нашему личному мнению, ставить знак равенства между этими двумя понятиями нельзя.

Мы считаем, что предпринимательство — это способ организации самозанятости и занятости родственников предпринимателя, таким образом, предпринимательство — есть собственное дело частного лица, которое действует исключительно в своих интересах и интересах своей семьи, на свой страх и риск.

Бизнес — это не только форма организации дела в статусе юридического лица, в первую очередь бизнес несет социальную ответственность перед обществом. Отсюда следует, что частная предпринимательская инициатива может учитывать, но в большинстве случаев не учитывает потребности общества. Бизнес же обязан и должен не толь-

ко учитывать интересы общества, но и стремиться увеличить свой вклад в его социально-экономическое развитие.

Стоит отметить, что бизнес вырастает (при определенных условиях) из предпринимательства, следовательно, предпринимательское дело — есть начальный этап развития любого предприятия, организации, компании. Сможет ли предпринимательское дело, как частная инициатива, эволюционировать до социально значимого бизнеса зависит от тех негативных факторов, которые мы обозначили в начале статьи. Поэтому рассмотрим и проанализируем указанные причины более подробно.

Итак, фундамент современной деловой среды был заложен в 1990-е годы. Это был период перехода от советской командной экономики к рыночным отношениям. Понятия предприниматель, бизнесмен и тем более менеджер в тот момент были не особо популярны (в просторечии они именовались коммерсантами), но уже тогда субъектов, действующих на рынке, можно было классифицировать на предпринимателей и бизнесменов.

Те из них, кто был нацелен на долгосрочную перспективу и понимал, что рынок имеет предел, насыщать его дешевыми товарами и контрафактом до бесконечности невозможно, переключались на иные сферы: промышленность, производство, добыча. Здесь закладывались основы современной структуры рынка.

Остальные продолжали возить продукцию, затоваривая рынок, и не стремились удерживать потребителя, считая, что «на наш век хватит». Т.е. отсутствовало элементарное понимание основных законов рынка и принципов ведения успешного бизнеса. В результате дефолта 1998 года большая часть таких предпринимателей исчезла с рынка.

Начиная с 1998 года, российское бизнес-пространство качественно изменилось. Многие ошибки, допущенные ранее, были учтены, появилось новое понимание ведения бизнеса уже более соответствующее развитому рынку. Однако, даже качественные изменения, не всегда и не везде способствовали дальнейшему развитию предпринимательства.

Основная проблема — низкий уровень образования предпринимателей и не только в сфере бизнеса и экономики. Это вторая причина, которая ограничивает качественный рост предпринимательской активности населения.

Среди вторичных факторов, связанных с нежеланием молодого поколения развивать науку, и развиваться как личности, можно указать инертность и рост уровня зависимостей (и если старшее поколение биз-

несменов более подвержено алкоголизму, то молодое поколение показывает высокий уровень различных наркотических, игровых, интернет-зависимостей). Мы не зря выделили эти вторичные факторы как одну из негативных тенденций, поскольку алкоголизм является настоящим бичом бизнеса, в первую очередь отрицательно влияющим на имидж российского бизнеса. Эта проблема также многоаспектна, но имеется несколько основных факторов, которые способствуют проявлению слабости и неустойчивости личности: наследственность; воспитание, полученное в семье; существующее окружение и уровни общения.

Вторичные проблемы снижения качества и эффективности предпринимательской деятельности (такие как алкоголизм, наркомания, иные виды зависимостей) должны решаться на глобальном общественном уровне совместно с законодательной и исполнительной властью. Это позволит быстро преодолеть последствия системного кризиса, а также вывести российскую экономику в авангард.

Многие могут с нами не согласиться, но мы считаем, что современный предприниматель, желающий развивать свое дело до уровня значимого бизнеса, должен иметь не просто элементарные представления о законах рынка, он должен обладать системными знаниями по своей отрасли деятельности, и уметь своевременно реагировать на изменения внешней среды.

К сожалению не только малое предпринимательство, но и средний бизнес можно характеризовать как хаотичное ведение дел. Первопричина хаоса — отсутствие целостного, многоаспектного развития. Т.е. предприниматель, приходя на рынок, видит только одну цель, так же известную из классической экономической теории, — максимизация прибыли. Поэтому среди предпринимателей популярны те виды деятельности, которые, по их мнению, не требуют существенных вложений и быстро окупаются, как уже говорилось выше, в первую очередь это розничная и мелкооптовая торговля товарами повседневного спроса, во вторую очередь — это сфера услуг.

Действительно, стоимость открытия небольшого магазина (площадью до 50 м²) оценивается от 100 до 500 тыс. руб. (включая аренду, формирование ассортимента, оборудование). Доход такой магазин начнет приносить уже с первого дня открытия, возможно, он даже будет прибыльным и рентабельным. В результате цель — максимизация прибыли, — достигнута.

Но есть ли будущее у такого магазина? Скорее всего нет. Во-первых, создать пул лояльных потребителей, которые регулярно посещают данный магазин и тратят там определенную сумму денежных

средств, невозможно. Во-вторых, любой открывшийся в шаговой доступности супер или гипермаркет, автоматически сводит уровень продаж в небольшом магазине до минимума. Расширить ассортимент с целью привлечения большого количества потребителей также невозможно. Аналогичная ситуация складывается и в сфере услуг.

В результате, для того, чтобы противостоять большому бизнесу, предприниматель должен понимать следующее: в силу ограничений ему необходимо действовать в тех сегментах рынка, где у крупных компаний отсутствуют интересы. Но, чтобы это понять необходимы знания, которыми, по сути, предприниматель и не обладает.

В свою очередь знания можно получить как в процессе образования в учебных учреждениях, так и в процессе самообразования. Но многие ли предприниматели готовы заниматься самообразованием?

Думается, что не многие, иначе бы в городах, удаленных на 2 тыс. км от Санкт-Петербурга и Москвы не появлялись бы фирмы услуг такси с названием «Зенит» и соответствующей символикой, и не открывались бы кафе под названием «Русские дуги», логотип которых является фирменным знаком «McDonald's», только расписанным «под хохлому».

Розничная и мелкооптовая торговля, а также услуги — это две наиболее популярные сферы, в которых в России и во всем мире максимально представлено предпринимательство, но при этом стоит отметить, что западный малый бизнес успешно осваивает и иные виды деятельности, в том числе инновационные. В России же инновационная активность малого предпринимательства очень низкая, ее доля в общей структуре малого бизнеса России варьирует, по разным оценкам, от 1,4 до 3,5% [14].

Общественная организация «Опора России» [14] провела совместно со ВЦИОМ исследование условий и проблем развития малого инновационного предпринимательства. Получены следующие результаты: из всех малых инновационных предприятий России не более 15% можно назвать по-настоящему инновационными, то есть ориентированными на рынок.

Имеется в виду, что эти 15% проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке. Остальная же, доминирующая масса предприятий свою истинную инновационную составляющую утратила. Средний возраст опрошенных компаний 10–13 лет. Уже тот факт, что им удалось выжить, для подобных компаний — значительное достижение.

Очевидно, что не только нормативно-законодательные и организационные аспекты являются причиной снижения доли малых инновационных предприятий, в большей степени на понижение влияют уровень образования и ментальность российского предпринимательского сообщества.

Менталитет российского предпринимательства и психология ведения бизнеса являются третьей причиной, снижающей качественный рост предпринимательской активности населения.

Начнем с небольшого отступления. 3 ноября 2010 года в программе Н. Сванидзе «Суд времени» прозвучала следующая фраза: бурный рост предпринимательской активности в начале 1990-х годов, связан с тем, что уже в СССР были люди, имеющие все необходимые качества для ведения собственного дела. Эта гипотеза, конечно, не однозначная, но в то же время противостоит другой гипотезе о том, что исконно русскому человеку претит сама идея предпринимательства (корни данной мысли исходят из противостояния западников и славянофилов о российском историческом пути развития).

Позволим себе не согласиться со второй гипотезой — история знает немало успешных примеров российского дореволюционного делового сообщества: Мамонтовы, Морозовы, Третьяковы, Демидовы, Абрикосовы и т.д. Однако в некоторых аспектах мы можем согласиться с тем, что у России действительно свой уникальный исторический путь развития, который отражается на менталитете (ментальности) граждан, что в свою очередь накладывает на непосредственную деятельность и поведение населения.

Очевидно, что предпринимательство не чуждо российскому обществу, но основные принципы организации и ведения собственного дела порой вызывают недоумение, а в иных случаях негативное восприятие. На отдельных аспектах выше мы уже останавливались, здесь необходимо рассмотреть отдельные организационные моменты предпринимательского дела и уровень правовой культуры. В основном именно эти два момента коренным образом отличают предпринимательское сообщество России от иных государств.

Большинство российских предпринимателей организуют свою деятельность в статусе ИП (индивидуального предпринимателя) или ПБОЮЛ (предприниматель без образования юридического лица), последнее — весьма странная, на наш взгляд, юридическая конструкция. Основная мотивация такого выбора — простота оформления и минимизация налогообложения.

И с тем, и с другим можно поспорить — оформление ИП и, например, ООО занимает в среднем равный период времени. Режим налогообложения практически не зависит от организационно-правовой формы, но зависит от масштабов деятельности предприятия, но многие предприниматели об этом даже не задумываются. Иными словами, указанная мотивация выбора юридического статуса, косвенным образом свидетельствует о том, что уже на этапе создания своего дела предприниматель начинает готовиться к поиску лазеек в законодательстве. Т.е. стоит цель — не просто максимизировать прибыль за счет основной деятельности, но и получить как можно больше доходов за счет использования всех возможностей, в том числе и нелегальных.

Весьма распространено мнение и особенно в малом предпринимательстве, что обман государства — это не есть нарушение законов, но один из способов перераспределения ресурсов и благ. Получается, что малое предпринимательство не ограничено никакими моральными устоями, под бизнесом понимается даже откровенно преступная и нелегальная деятельность.

Уже упомянутые выше кафе «Русские дуги» и такси «Зенит» лишний раз указывают на особенности российского предпринимательства и на низкий уровень правовой культуры. Очевидно, в данном случае, нарушение прав на товарный знак и патентного законодательства, но как ни странно, контролирующие и регламентирующие органы на это внимания не обращают. Соответственно либерально-демократический принцип «все, что не запрещено — разрешено» каждый предприниматель использует в своих интересах. Возникает логичный вопрос — готов ли предприниматель с таким моральным и нравственным восприятием ведения деловых отношений формировать социально ответственный бизнес? Ответ, скорее всего, будет отрицательным.

Еще одна особенность российского предпринимательства, порожденная советской ментальностью, заключается в безоглядном копировании западных образцов и регулярных ссылок на то, что на западе созданы все условия для развития малого бизнеса, а в России нет, поэтому отечественным предпринимателям приходится нарушать законы.

Безоглядно копируя западные образцы организации и ведения дел, российские предприниматели создают в своих малых предприятиях сложные системы подотчетности и соподчинения, которые в большинстве своем могут быть успешно реализованы только в рамках крупных компаний. В результате малое предприятие расходует больше ресурсов, чем требуется на самом деле, и отвлекается от своей основ-

ной деятельности. Таким образом, нарушается естественный процесс смены этапов в жизненном цикле фирмы.

Так, например, для начального этапа жизненного цикла, коим и является малое предпринимательство, противоестественна четкая организационная структура и сформировавшаяся корпоративная культура, поскольку на начальных этапах собственно сами процедуры ведения дел и контроль не имеют определенного уклада. Однако, отечественные предприниматели весьма часто игнорируют это, что в свою очередь свидетельствует о и низком уровне образования, и о ментально-психологических особенностях российского подхода к организации собственного дела.

Еще одна распространённая ошибка, о которой мы уже упомянули чуть выше, — это ссылки на западные нормативно-законодательные и организационные стандарты в сфере предпринимательства. Необходимо отметить, что действительно, в развитых странах создано намного больше условий для оптимального функционирования предпринимательской среды. Но, собственно исторический путь формирования условий для успешного ведения частного дела намного продолжительнее российского. Кроме этого, основная часть западных предпринимателей — это законопослушные граждане, Россия же никогда не отличалась достаточным уровнем законопослушания, в том числе и в бизнес-среде. Поэтому безусловное принятие западных образцов и стандартов не является панацеей для отечественного предпринимательства.

Основной вызов — неудовлетворительная ситуация в развитии малого и среднего предпринимательства является следствием серьезных системных просчетов в стратегии реформирования экономики страны. Решение глубинных проблем связано с серьезной ревизией целей, средств и методов государственной социально-экономической политики в отношении малого и среднего бизнеса.[3]

Следует понимать, что государственная политика в отношении предпринимательской деятельности может быть эффективной только при условии ее соответствия внутренней логике и мотивам развития самого предпринимательства. Она, эта политика, должна содействовать (по сути, в основном снимать препоны) саморазвитию бизнеса, реализации предпринимательского потенциала россиян.

Эти цели достижимы только при глубокой реформе самого государства, прежде всего исполнительной власти, серьезном перераспределении налоговых поступлений от предпринимательской деятельности в пользу регионов и местного самоуправления, выращивании институтов, которые могут обеспечить косвенную селективную под-

держку наиболее перспективных групп (молодежного, инновационного малого бизнеса) малых предприятий. Разумеется, на это потребуется время. Возможно — десятилетия.

При всех негативных тенденциях, выявленных в ходе данного краткого исследования, имеются и положительные моменты [14]:

- порядка 50–60% всех вновь открытых малых предприятий остаются на рынке и успешно функционируют,
- из них не менее трети эволюционируют до уровня среднего и крупного бизнеса.

Созданные в последнее десятилетие организационные и правовые основы для развития предпринимательства постоянно совершенствуются. Кроме этого, правительство реализует дополнительные меры поддержки предпринимательской и инновационной активности граждан посредством создания соответствующих федеральных целевых программ.

Поэтому можно с уверенностью говорить о том, что существующий в настоящее время системный кризис предпринимательства будет преодолен, и не последняя роль в этом преодолении принадлежит самим предпринимателям, занимающим активную жизненную позицию.

Используемые источники

1. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. Монография. — М.: Наука, 2007. — 583 с.
2. Голова И.М. Обоснование стратегических приоритетов обеспечения инновационной безопасности регионального развития // Экономика региона. — 2014. — № 3. — С. 218–232.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. — № 1. — С. 278–285.
4. Ивантер В.В., Порфирьев Б.Н. Новая экономическая политика: важнейшие императивы финансовой политики современной России // Экономика и управление. — 2014. — № 2 (100). — С. 6–11.
5. Ковальчук Ю., Степнов И. Развитие индустриальной системы высокотехнологичного общества на основе модернизации // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 4. — С. 8–17.
6. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2014. — № 2 (18). — С. 4–10.

7. Куклин А. А., Багаряков А. В., Никулина Н. Л. Формирование инновационной культуры в аспекте обеспечения экономической безопасности региона // *Управленец*. – 2012. – № 9-10 (37–38). – С. 30–33.
8. Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // *Вестник экономической интеграции*. – 2013. – № 10. – С. 17–21.
9. 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.
10. Фёгеле З. Директ-маркетинг. – М.: Интерэксперт, 2006. – 78 с.
11. Ясин Е.Г., Акиндинова Н.В., Якобсон Л.И., Яковлев А.А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // *Вопросы экономики*. – 2013. – № 5. – С. 4–39.
12. *Новый экономический словарь*. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 428 с.
13. <http://www.frio.ru> // Официальный сайт Федерации рестораторов и отельеров.
14. [4.http://www.opora.ru](http://www.opora.ru) // Официальный сайт «Опоры России».

Видеркер Н. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь, РФ)
e-mail: viderker@yandex.ru*

Юнусова С. Р.

*студент 4-го курса группы ЭКМ-б-о-118,
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь, РФ)
e-mail: salimayunusova@mail.ru*

Конвергенция технологий в условиях стратегии импортозамещения как императив к преодолению производственного кризиса в России

В данной статье рассмотрены вопросы растущей актуальности развития новых технологий в России в условиях стратегии импортозамещения, определена необходимость конвергенции коммуникационных и информационных в целях преодоления кризиса и выявлены целесообразные направления развития инновационной инженерии.

Ключевые слова: *импортозамещение, инновационная инженерия, технологическая платформа, функционирование национальной экономики в условиях кризиса.*

Viderker N. V.

*PhD (Economics), associate Professor, lecturer, Department of Finance
North-Caucasian Federal University Stavropol, Russia*

Yunusova S. R.

*4th year student, group EKM-b-o-118
North-Caucasus Federal University Stavropol, Russia*

Convergence of technologies in the conditions of the import substitution strategy as the imperative to overcome the industrial crisis in Russia

This article discusses the issues of growing relevance for the development of new technologies in Russia in the conditions of the import substitution strategy, identified the need for convergence of communication and information in order to overcome the crisis and identified appropriate areas for the development of innovative engineering.

Keywords: import substitution, innovative engineering, technology platform, the operation of the national economy in the conditions of crisis.

Вопрос «новой индустриализации» стал для России еще более актуальным в последнее время в силу того, что введенные со стороны западных стран ограничения против России стали преамбулой на пути к новообразованиям в нашей стране, как в области политики, экономики, так и в области научно-технического и технологического процессов. На стыке всех этих направлений стало крайне необходимым развитие передовых технологий, которые позволили бы независимо от мировых условий функционировать народному хозяйству. На сегодняшний день лидерами в разработке новых технологий остаются некоторые страны ЕС, США, Япония и Китай.

По данным опроса, проведенного агентством Bloomberg, в котором были собраны данные более чем из 200 стран мира, мы представили рейтинг наиболее развитых в технологическом плане государств (рисунок 1). Россия в этом рейтинге занимает 14 место, поэтому в предложенном рисунке топ-10 стран не представлена.



Рисунок 1. Наиболее развитые страны по созданию новых технологий

Конечно, российская инновационная инженерия довольно отстает от показателей передовых стран. Но именно сейчас, когда политика импортозамещения будет работать во всех направлениях, есть шанс выйти на новый уровень создания новых технологий. Поэтому для России, на наш взгляд, должны стать приоритетными направления исследований, разработок и коммерциализации их в сферах ¹:

- энергоэффективности и энергосбережения;
- ядерных технологий;
- космических технологий;

¹ Меркулова И.В., Юнусова С.Р. Кризис в России: эскалация или ослабление в предстоящем году // Научно-практический журнал. – 2015.

- медицинских технологий в области разработок оборудования, лекарственных средств;
- стратегических компьютерных технологий и программного обеспечения.

Целенаправленное развитие передовых производственных технологий, которое, как следствие, приведет к созданию новых рынков и отраслей, поспособствуют росту производительности труда, а также повышению конкурентоспособности.

В силу того, что в России потенциал инновационной активности в разных регионах различен, необходимо, как нам думается, разработать программу модернизации регионального промышленного кластера с наращиванием опыта межрегионального сотрудничества, учитывая экспертно-аналитическую оценку всех рисков, в которой будут пункты развития коммуникационных и информационных технологий.

В результате конвергенций коммуникационных и информационных и технологий, как правило, появляется технологическая платформа страны.

Технологическая платформа — это коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон, совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития.

В России уже есть опыт создания технологических платформ, которые требуют совершенствования. Это своего рода очерченные сферы исследований и разработок, определенные с той или иной степенью детализации. Что касается других стран, например США, то там были изначально определены 11 ключевых областей, которые в дальнейшем детализировали до 135 технологий, определенных на основе краудсорсинга.

Несомненно, Россия для стран-лидеров по развитию передовых производственных технологий до недавнего времени рассматривалась как растущий рынок для новой продукции. Действительно, начиная с 2010 г. Россия активно закупала производственное оборудование и новые технологии. В таблице 1 представлены данные Росстата по торговле технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2013 году².

² Аборина Г.Г. Экономический кризис в России в 2015 году // Бухгалтерские новости. — 2015. — № 1.

Таблица 1

Торговля технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2013 г.

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Поступление средств за год, млн. долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн. долл. США	Выплаты средств за год, млн. долл. США
Всего	1719	2024,3	610,6	2581	6566,1	2419,8
в том числе по объектам сделок:						
патент на изобретение	4	0,1	0,1	10	99,7	22,6
патентная лицензия на изобретение	99	61,1	19,5	103	341,5	59,9
полезная модель	1	0,1	0,1	15	5,6	2,0
ноу-хау	26	134,2	11,8	72	190,1	133,7
товарный знак	19	1,4	0,4	138	636,0	571,8
промышленный образец	3	53,5	2,5	6	1,2	0,7
инжиниринговые услуги	633	1020,1	245,4	1338	3804,8	958,1
научные исследования	580	556,0	206,9	316	420,8	171,3
прочие	354	197,7	124,1	583	1066,5	499,7

Таблица показывает, что за 2013 год число соглашений по импорту превышало число соглашений по экспорту российской продукции на 862. При этом поступлений средств за год было на 1809,2 млн. долл. США меньше, чем средств выплаченных за границу. Показатель, по которому экспорт превышает импорт, относится к научным исследованиям. Экспортируя этот продукт, российский бюджет получил 206,9 млн. долл. США, импортируя и выплатив при этом 171,3 млн. долл. США также за научные исследования. Это говорит о том, что горизонт развития такого продукта в России совпадает с мировым.

На сегодняшний день эти показатели изменились в силу того, что сейчас финансовая политика России направлена на стратегию устойчивого подъема отечественного производства во многих отраслях, в том числе и в области передовых технологий.

Нужно сказать, что в складывающихся условиях глобализации и преодоления мирового финансово-экономического кризиса, импортозамещение для России – не только мера по противодействию миро-

вому истеблишменту и сохранению экономической независимости, но и реальный шанс выйти из стагнации отечественной промышленности, создавая в последующем конкурентоспособную продукцию для внешнего рынка и сохраняя экономическую эффективность импортозамещающих проектов, а также целесообразность их финансирования на внутреннем рынке.

Введенная политика импортозамещения адекватна глобальным вызовам, но возникает вопрос: не приведут ли ограничения, примененные к нашей стране к негативным последствиям в международном интегрированном экономическом пространстве, другими словами не произойдет ли глобального эффекта потерь от введения финансовых, торгово-экономических санкций, учитывая даже то, что этот способ решения конфликта предполагает меньше потерь, в отличие от военных действий, в области затрат и человеческих жертв.

До введения санкционных мер в числе главных партнеров России были страны ЕС, АТЭС и страны СНГ. Наиболее тесное сотрудничество Россия осуществляла с Германией и Китаем, при этом европейский партнер предоставлял инвестиционные ресурсы, причем в значительной мере, а потребительские товары поставлял Китай. Российская сторона же поставляет в Европу и Китай энергоресурсы. На рисунке 2 представлена динамика экспорта и импорта за 2013–2014 гг.³

(миллионов долларов США)

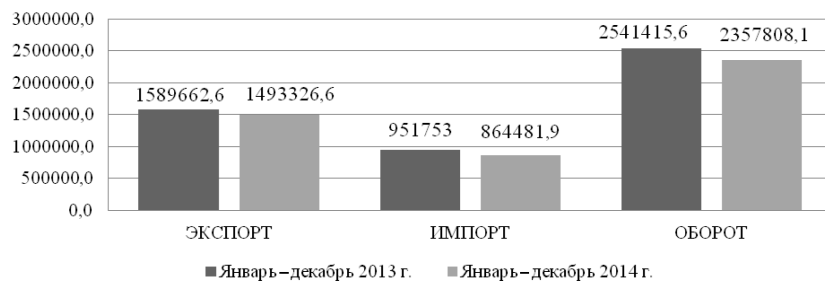


Рисунок 2. Внешняя торговля России с основными странами-партнерами в 2013–2014 гг.

Несмотря на выбранную политику импортозамещения, которая, казалось бы, станет катализатором экономического роста страны, существует проблема в наличии иностранных технологий и мощностей, а также финансовых ресурсов, последние из которых зависят от банков, счета которых также заморозили. Поэтому Россия, находясь в пе-

³ Журавлева М.Ю. Что ждет экономику России в 2015 году? // Экономист. – 2014. – № 23.

рекрестье трех кризисов — структурного, циклического и санкционно-го, усугубляемых коррупцией, должна усилиями федеральных и региональных органов власти переориентироваться на развитие реального сектора. Для этого следует предпринять первоочередные шаги:

1. Обеспечить доступность кредитов;
2. Установить новые конкурентоспособные по мировым стандартам условия финансирования бизнеса;
3. Обеспечить развитие инфраструктуры, подготовку квалифицированных кадров для реального сектора.

По некоторым данным, потенциально выигрышными направлениями импортозамещения в России являются биомедицинская инженерия и сфера IT. Также, в настоящее время гипертрофированное внимание стало уделяться развитию отдельных специфичных направлений научных исследований и технологических разработок, включая экологически чистую энергетику, геномную медицину, новые технологии в сельском хозяйстве.

Нужно отметить, что Россия по-прежнему занимает одно из ведущих мест в мире по абсолютным масштабам исследовательского сектора, уступая лишь Китаю, Соединенным Штатам Америки и Японии. Однако что касается исследователей, то по численности на 1 тыс. лиц, занятых в экономике, Россия уступает более чем 20 государствам, в том числе Финляндии, Франции, Германии, Соединенным Штатам Америки и Японии ⁴.

Согласно данным Росстата, в 2011–2012 годах были созданы 32 российские технологические платформы с участием широкого круга заинтересованных сторон в лице ведущих научных и образовательных организаций, крупных и средних производственных предприятий, субъектов малого предпринимательства и общественных объединений. При этом есть тенденция к инвестициям со стороны заинтересованных лиц. Так, на рисунке 3 отображена численность участников по некоторым объектам инноваций.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, нужно отметить, что достижение максимально положительного эффекта в процессе реализации политики импортозамещения требует создания открытой экономики и обстановки конкурентной борьбы на внутреннем рынке. Модернизируя промышленность, строя новые предприятия, локализуя конкурентное производство в России, можно завоевать лояльность

⁴ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // <http://economy.gov.ru>.

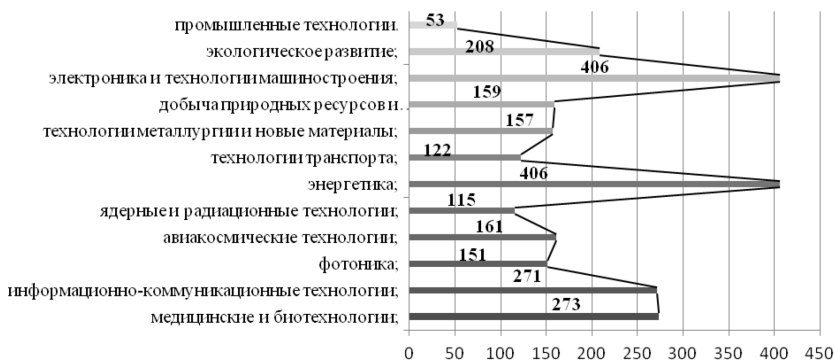


Рисунок 3. Количество участников по объектам инноваций⁵

внутренних потребителей и существенно сократить импорт по многим позициям, вернув собственный рынок национальным производителям. Разумно применяя политику государственной поддержки в отношении несырьевого экспорта, инвестиционных проектов, российская экономика сможет нарастить собственную промышленную и технологическую самодостаточность, перейдя к широкой экспансии на внешние рынки.

Используемые источники

1. Меркулова И.В., Юнусова С.Р. Кризис в России: эскалация или ослабление в предстоящем году // Научно-практический журнал. – 2015.
2. Аборина Г.Г. Экономический кризис в России в 2015 году // Бухгалтерские новости. – 2015. – № 1.
3. Журавлева М.Ю. Что ждет экономику России в 2015 году? // Экономист. – 2014. – № 23.
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // <http://economy.gov.ru>.
5. Образовательный телеканал стартап.тв. <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/546>.
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5636/1238.pdf>.
7. Электронный ресурс <http://www.gks.ru>.

⁵ Образовательный телеканал стартап.тв. <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/546>.

Воробьев В. В.

*кандидат юридических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Уголовное право и криминология»,
ГОУВО «Коми республиканская академия
государственной службы и управления»*

Вредоносные компьютерные программы в уголовном законодательстве Российской Федерации

В статье представлены различные точки зрения на определение вредоносной программы в уголовном праве. Дана классификация и выявлены особенности различных видов вредоносных программ и программ, которые могут быть использованы как вредоносные. Дано авторское определение вредоносной компьютерной программы.

Ключевые слова: вредоносная компьютерная программа, компьютерная информация, вирус, троянская программа.

Vorobyov V. V.

*PhD (Jurisprudence), associate professor, head of the department
of criminal law and criminology of Public Educational Institution
«Komi republican academy of public service and management»*

Harmful computer programs in the criminal legislation of the Russian Federation

Various points of view on definition of the harmful program in criminal law are presented in the present article. Classification is given and features of different types of harmful programs and programs which can be used as harmful are revealed. Author's definition of the harmful computer program is given.

Keywords: harmful computer program, computer information, virus, Trojan program.

В действующем уголовном кодексе Российской Федерации в составе ст. 273 предусмотрена уголовная ответственность за создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ. В ч. 1 ст. 273 УК РФ законодатель предусмотрел ответственность за создание, распространение или использование компьютерных программ либо иной компьютерной информации, заведомо

предназначенных для несанкционированного уничтожения, блокирования, модификации, копирования компьютерной информации или нейтрализации средств защиты компьютерной информации¹.

Согласно судебной статистике, в 2012 году в России к уголовной ответственности по ст. 273 было привлечено 210 человек, в 2013 – 200, а за первые 6 месяцев 2014 года осуждено 68 человек².

Список стран, которые распространяют вредоносный код выглядит следующим образом: США – 240022553 атаки; Россия – 138554755; Нидерланды – 92652499; Германия – 82544498; Украина – 47886774 атаки. Следует отметить, что на первых двух строчках этого списка уже довольно давно закрепились в лидерах и не собираются никого пропускать вперед США и Россия. Что касается Нидерландов и Германии, то в этих странах просто легко и дешево регистрировать сайты. Этим и пользуются владельцы сайтов из России, Украины, Белоруссии и пр.

Отдельно следует выделить Китай (он на 6-м месте). В 2009 г. именно Китай был бесспорным лидером по заражению компьютеров. Однако сейчас идет сильнейший спад вирусной активности в данной стране. Причиной этому стало жесткое регулирование властями регистрации доменных имен.

Пятерка самых уязвимых стран в настоящее время выглядит так: Россия – 55,9%; Оман – 54,8%; США – 50,1%; Армения – 49,6% и Белоруссия – 48,7%³.

Широкая распространенность и высокая общественная опасность этих преступлений не вызывает сомнений, однако судебная статистика свидетельствует о низком уровне раскрываемости этой категории преступлений. Основной причиной такого низкого уровня борьбы с оборотом вредоносных программ является специфичность состава ст. 273 УК РФ, его связь с компьютерными науками. В указанной норме закреплен ряд компьютерных терминов, которые нуждаются в подробном разъяснении.

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 03.02.2015) // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. – № 25. Ст. 2954.

² Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за 2012 год // <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=1776>; Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за 2013 год // <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=2362>; Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за первое полугодие 2014 г. // <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=586>.

³ Быков В.М., Черкасов В.Н. Новое об уголовной ответственности за создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ // Российский судья. – 2012. – № 7. – С. 16–21.

Из содержания диспозиции ч. 1 ст. 273 УК РФ мы видим, что общественная опасность деяния формируется в связи с созданием вредоносной программы, которая является продуктом преступной деятельности. Вредоносная программа не является предметом преступления, так как именно она оказывает на него разрушительное воздействие. Поэтому, вредоносные компьютерные программы не могут выступать в качестве факультативного признака объекта преступления состава ст. 273 УК РФ, а являются продуктами преступной деятельности, которые следует относить к такому элементу состава преступления как объективная сторона. Информация же, блокирование, модификация или копирование которой может произойти при использовании вредоносной программы должна признаваться предметом преступления, так как законодатель связывает оборот именно вредоносных программ с опасностью нормального существования и функционирования компьютерной информации⁴.

Таким образом, ключевым понятием, содержащимся в данной норме, является «вредоносная программа». Этот термин имеет как доктринальное, так и нормативное толкование.

Так, по мнению И.А. Клепицкого, вредоносная программа — это программа, приводящая к несанкционированному (т.е. не разрешенному владельцем информации, пользователем, иным уполномоченным лицом) уничтожению, блокированию, модификации либо копированию информации, нарушению работы ЭВМ, системы ЭВМ или их сети⁵.

Ранее нами предлагалось под вредоносной программой понимать такое программное средство, которое было создано для выполнения не санкционированных собственником и другими законными пользователями информации, ЭВМ, системы ЭВМ или их сети функций. Под нежелательными функциями подразумевалось несанкционированное уничтожение, блокирование, модификация либо копирование информации, нарушение работы ЭВМ, системы ЭВМ или их сетей, а также вывод из строя системы защиты информации⁶.

⁴ Воробьев В.В. О предмете преступления и его особенностях в компьютерных преступлениях // Общественная безопасность как научная категория: уголовно-правовой и криминологический аспекты: Материалы научно-практической конференции (Н. Новгород, 14 марта 2014 г.). — Н Новгород, 2014. — С. 14–19.

⁵ Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. А.И. Рарог. — М., 2006. — С. 491.

⁶ Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. — 7-е изд., перераб и доп. — М., 2011. — С. 1117–1118.

Вредоносной программой следует считать уже скомпилированный (иначе — машиночитаемый) текст программы, т.е. программа должна находиться в электронном виде и быть способной осуществлять вредоносные функции. Написание же текста программы без ее компиляции следует квалифицировать как покушение на создание вредоносной программы.

Ранее, нами, также отмечалось, что вредоносность программы определяется не только способностью уничтожать, блокировать, модифицировать или копировать информацию (это рабочие функции большого количества вполне легальных программ), а основной особенностью вредоносных программ является то, что они выполняют эти функции без предварительного уведомления или получения согласия (санкции) собственника или другого законного владельца информации⁷.

Наиболее распространенными, по мнению М.М. Карелина, видами вредоносных программ являются компьютерные вирусы, программы-сканеры, эмуляторы электронных средств защиты, программы управления потоками компьютерной информации и программы-патчеры⁸.

К.Н. Евдокимов предлагает вредоносные компьютерные программы рассматривать как специальные компьютерные программы, созданные с целью несанкционированного уничтожения, блокирования, модификации, копирования компьютерной информации или нейтрализации средств защиты компьютерной информации, а также совершения иных противоправных деяний (например, рассылка спама, фишинга, кибершпионажа, кибершантажа, управление зараженным компьютером, создание ботнетов и др.)⁹.

Таким образом, мы видим, что единства мнений по формулированию юридического определения вредоносной программы не наблюдается. Аналогичная ситуация складывается и в нормативном закреплении этого термина.

⁷ Комментарий к уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. А.А. Чекалин; Под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. 4-е изд., перераб. и доп. — М., 2007. — С. 1038.

⁸ Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. В.М. Лебедев. — М., 2010. — С. 687.

⁹ Евдокимов К.Н. К вопросу о совершенствовании объективной стороны состава преступления при создании, использовании и распространении вредоносных компьютерных программ (ст. 273 УК РФ) // Российский следователь. — 2013. — № 7. — С. 18–24.

Так, Соглашение о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации устанавливает, что вредоносная программа – это созданная или существующая программа со специально внесенными изменениями, заведомо приводящая к несанкционированному уничтожению, блокированию, модификации либо копированию информации, нарушению работы ЭВМ, системы ЭВМ или их сети ¹⁰.

В инструкции по проведению антивирусного контроля в информационных системах персональных данных территориального органа Росреестра говорится, что вредоносная программа – программа, предназначенная для осуществления несанкционированного доступа и (или) воздействия на ресурсы информационных систем.

Вредоносная программа способна выполнять ряд функций, в том числе:

- скрывать признаки своего присутствия в программной среде рабочей станции (сервера);
- обладать способностью к самодублированию, ассоциированию себя с другими программами и/или переносу своих фрагментов в иные области оперативной или внешней памяти;
- разрушать (искажать произвольным образом) код программ в оперативной памяти;
- сохранять фрагменты информации из оперативной памяти в некоторых областях внешней памяти прямого доступа (локальных или удаленных);
- искажать произвольным образом, блокировать и/или подменять выводимый во внешнюю память или в канал связи массив информации, образовавшийся в результате работы прикладных программ, или уже находящиеся во внешней памяти массивы данных ¹¹.

Согласно постановления Правительства РФ от 10.09.2007 № 575 «Об утверждении Правил оказания телематических услуг связи», вредоносное программное обеспечение – это программное обеспечение, целенаправленно приводящее к нарушению законных прав абонента и

¹⁰ Соглашение о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации (Заключено в г. Минске 01.06.2001) Соглашение вступило в силу для России 17.10.2008 // Собрание законодательства РФ. 30 марта 2009 г. – № 13. Ст. 1460.

¹¹ Инструкция по проведению антивирусного контроля в информационных системах персональных данных территориального органа Росреестра: Приказ Росреестра от 29.01.2013 № П/31 (Документ не был опубликован).

(или) пользователя, в том числе к сбору, обработке или передаче с абонентского терминала информации без согласия абонента и (или) пользователя, либо к ухудшению параметров функционирования абонентского терминала или сети связи. Спам – это телематическое электронное сообщение, предназначенное неопределенному кругу лиц, доставленное абоненту и (или) пользователю без их предварительного согласия и не позволяющее определить отправителя этого сообщения, в том числе ввиду указания в нем несуществующего или фальсифицированного адреса отправителя¹².

Типов вредоносных программ известно великое множество, а каждый тип состоит из огромного количества образцов, также отличающихся друг от друга. Для борьбы с ними нужно уметь однозначно классифицировать любую вредоносную программу и легко отличить ее от других вредоносных программ.

«Лаборатория Касперского» классифицирует все виды вредоносного программного обеспечения и потенциально нежелательных объектов в соответствии с их активностью на компьютерах пользователей.

Отдельные вредоносные программы часто выполняют несколько вредоносных функций и используют несколько способов распространения.

Например, существуют вредоносные программы, которые занимается сбором адресов электронной почты на зараженном компьютере без ведома пользователя. При этом они распространяется как в виде вложений электронной почты, так и в виде файлов через сети P2P. Тогда эти программы можно классифицировать и как Email-Worm, и как P2P-Worm или Trojan-Mailfinder. Такие программы принято называть «Многофункциональные вредоносные программы».

Компьютерные вирусы и компьютерные черви рассматриваются как вредоносные программы, которые способны воспроизводить себя на компьютерах или через компьютерные сети. При этом пользователь не подозревает о заражении своего компьютера. Так как каждая последующая копия вируса или компьютерного червя также способна к самовоспроизведению, заражение распространяется очень быстро. Существует очень много различных типов компьютерных вирусов и компьютерных червей, большинство которых обладают высокой способностью к разрушению.

¹² Об утверждении Правил оказания телематических услуг связи: Постановление Правительства РФ от 10.09.2007 № 575 (ред. от 16.02.2008) // Собрание законодательства РФ. 17.09.2007. – № 38. Ст. 4552.

Любая программа данного подкласса вредоносного ПО в качестве дополнительных может иметь и функции троянской программы.

Троянские программы — это вредоносные программы, выполняющие несанкционированные пользователем действия. Такие действия могут включать: удаление данных; блокирование данных; изменение данных; копирование данных; замедление работы компьютеров и компьютерных сетей.

В отличие от компьютерных вирусов и червей троянские программы неспособны к самовоспроизведению.

Помимо вирусов и троянских программ, выделяется шпионское программное обеспечение. Категория Adware, Pornware и Riskware включает легально разработанные программы, которые в определенных случаях могут представлять особую опасность для пользователей компьютеров (действуя так же, как шпионское программное обеспечение)¹³.

Из приведенного перечня и разнообразия программных продуктов, изначально созданных для причинения вреда, а также программ, предназначенных для выполнения полезных функций, но могущих быть использованными в преступных целях, видно, что уголовное законодательство нуждается в закреплении единого легального определения вредоносной программы.

Так, исходя из смысла диспозиции ч. 1 ст. 273 УК РФ видно, что уголовная ответственность наступает за манипуляции с программами, заведомо предназначенными для несанкционированного воздействия на компьютерную информацию. Словосочетание «заведомо предназначенных для несанкционированного» означает, что программа была изначально создана как вредоносная. Таким образом, законодатель исключил возможность признать программу вредоносной, если злоумышленник применил легальную, изначально полезную программу в преступных целях. К примеру, виновный совершил несанкционированное уничтожение или копирование персональных данных при помощи программы категории Riskware, например, утилиты удаленного администрирования. В этом случае квалификация должна проводиться лишь по ст. 272 УК РФ, а использование вредоносной программы, ответственность за которое предусмотрена ст. 273 УК РФ отсутствует. Данную утилиту необходимо рассматривать как предмет, используемый в качестве орудия преступления. Тогда как использование для совершения этого же преступления троянской программы типа «Бэк-

¹³ Виды шпионского ПО // www.kaspersky.ru/internet-security-center/threats/adware-pornware-riskware.

дор» следует квалифицировать по совокупности преступлений, предусмотренных ст.ст. 272 и 273 УК РФ. В этом случае, соответствующую троянскую программу следует определить, как орудие совершения преступления.

Подводя итог исследования и руководствуясь вышеизложенным предлагается под вредоносной программой понимать такую программу, которая изначально предназначена для выполнения не санкционированных собственником либо другим законным пользователем или владельцем информации функций в виде уничтожения, блокирования, модификации или копирования компьютерной информации, а также нейтрализации средств защиты компьютерной информации.

Используемые источники

1. Соглашение о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации (Заключено в г. Минске 01.06.2001) Соглашение вступило в силу для России 17.10.2008 // Собрание законодательства РФ. 30 марта 2009 г. – № 13. Ст. 1460.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 03.02.2015) // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. – № 25. Ст. 2954.
3. Об утверждении Правил оказания телематических услуг связи: Постановление Правительства РФ от 10.09.2007 № 575 (ред. от 16.02.2008) // Собрание законодательства РФ. – 17.09.2007. – № 38. Ст. 4552.
4. Инструкция по проведению антивирусного контроля в информационных системах персональных данных территориального органа Росреестра: Приказ Росреестра от 29.01.2013 № П/31 (Документ не был опубликован).
5. Быков В.М., Черкасов В.Н. Новое об уголовной ответственности за создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ // Российский судья. – 2012. – № 7.
6. Виды шпионского ПО // www.kaspersky.ru/internet-security-center/threats/adware-pornware-riskware.
7. Воробьев В.В. О предмете преступления и его особенностях в компьютерных преступлениях // Общественная безопасность как научная категория: уголовно-правовой и криминологический аспекты: Материалы научно-практической конференции (Н. Новгород, 14 марта 2014 г.). – Н. Новгород, 2014.

8. Евдокимов К.Н. К вопросу о совершенствовании объективной стороны состава преступления при создании, использовании и распространении вредоносных компьютерных программ (ст. 273 УК РФ) // Российский следователь. – 2013. – № 7.
9. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. А.И. Рарог. – М., 2006.
10. Комментарий к уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. А.А. Чекалин; Под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
11. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. В.М. Лебедев. – М., 2010.
12. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. В.Т. Томина, В.В. Сверчкова. – 7-е изд., перераб и доп. – М., 2011.
13. Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за 2012 год // <http://www.cdpr.ru/index.php?id=79&item=1776>; Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за 2013 год // <http://www.cdpr.ru/index.php?id=79&item=2362>; Сводные статистические сведения о состоянии судимости в России за первое полугодие 2014 г. // <http://www.cdpr.ru/index.php?id=79&item=586>.

Гатауллина Э. В.

*аспирант, кафедра «Экономика труда, предпринимательство и маркетинг», ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
e-mail: elina.papirus.ufa@yandex.ru*

Парадоксы оплаты труда: районный коэффициент и межрегиональная дифференциация

В статье представлен анализ современной региональной дифференциации оплаты труда, а также роли районного коэффициента в регулировании оплаты труда, выявлен ряд парадоксов оплаты труда по регионам, представлены предложения по формированию «справедливого» коэффициента.

***Ключевые слова:** дифференциация оплаты труда, районный коэффициент, региональная дифференциация, компенсирующий фактор, заработная плата.*

Gataullina E. V.

Postgraduate student of the Labor Economics, entrepreneurship and marketing department, Bashkir Academy Public Administration and Management under The President of Bashkortostan Republic

Wages paradoxes: regional coefficient and inter-regional differentiation

The article presents the analysis of the current regional differentiation of wages, role of the regional factor in the regulation of wages, has identified paradoxes of wages in different regions of Russia, presents proposals for the forming of a «fair» coefficient of wages.

***Keywords:** differentiation of wage, interregional coefficient, regional differentiation of wages, compensative factors, remuneration, wage.*

В каждой стране мира существует дифференциация оплаты труда – по категориям сотрудников, квалификации, отраслям, регионам – видов дифференциации оплаты труда множество, главный вопрос в «справедливости» и экономической целесообразности этих соотношений. Рассмотрим территориальную дифференциацию.

Уровень самой высокой средней заработной платы по показателям на 2014 год (среднее значение на конец ноября 2014 года) на территории Российской Федерации составлял 73 283 рубля (Ямало-Ненецкий автономный округ), 74 268 рублей (Чукотский автономный

округ), а самой низкой – 18 763 рубля (Республика Дагестан), 18 880 рублей (Республика Калмыкия) при уровне заработной платы в размере 30 725 рублей в среднем по Российской Федерации¹. Таким образом, разница между самой высокой и самой низкой заработной платой варьируется в 4 раза. Этот показатель, безусловно, критичен.

При этом в арсенале государственного управления есть инструмент, призванный сглаживать территориальные диспропорции в оплате труда. При столь обширной территории с абсолютно различными стартовыми условиями – природно-географическими, климатическими, природно-ресурсными, – инструментом, призванным повысить степень справедливости в оплате труда, выступает районный коэффициент.

Районные коэффициенты имеют целью возместить работнику затраты, понесенные в связи с его трудовой деятельностью, то есть по сути, компенсировать издержки труда, повышенные цены, неблагоприятный природно-географический фактор².

Размер районного коэффициента и порядок его применения для расчета заработной платы работников организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Районный коэффициент является наследием СССР, когда северные районы были мало освоены и государство подталкивало население к переселению на неосвоенные территории посредством стимулирующих районных и стажевых коэффициентов. То есть районный коэффициент носил преимущественно стимулирующий характер, а повышенная зарплата заработной плата имела ярко выраженную ресурсно-разместительную функцию.

В настоящее время районные коэффициенты применяются к заработной плате работников, занятых в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним, районах Сибири, Дальнего Востока, Урала, северных регионах европейской части России.

По нашему мнению, если анализировать дифференциацию оплаты труда по региональному признаку, уместнее сравнивать не Федеральные округа, а экономические районы. По сути, экономический район более удобное, логичное и емкое понятие, особенно если мы ведем речь о районном коэффициенте.

¹ Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 11.02.2015).

² Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ ...[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/> (дата обращения 11.02.2015).

При анализе дифференциации труда уместно рассматривать не только один фактор заработной платы, но и так называемый «пучок» факторов: непосредственных фактов и статистических данных, которые где-то определяют, а где-то являются следствием территориальной дифференциации заработной платы.

Дифференциация оплаты труда в современной России

Проанализируем степень проявления ресурсно-разместительной функции заработной платы и ее стимулирующий компонент, а также корреляцию численности населения и уровня оплаты труда по экономическим районам, динамику заработной платы, индекс цен и структуру доходов населения для экономических районов и некоторых субъектов с 1990 года по 2012 год, для того, чтобы оценить влияние районного коэффициента на социально-экономические показатели территории (Табл. 1).

Таблица 1

Соотношение заработной платы и доли минимального фиксированного набора продуктов питания по экономическим районам *

Экономический район России	Показатели по годам (средняя заработная плата (в месяц; рублей; 1990 г. – тыс. руб.)					
	1990 г.		2001 г.		2012 г.	
	ЗП	Стоимость минимального набора продуктов питания	ЗП	Стоимость минимального набора продуктов питания, руб./ доля в доходах, %	ЗП	Стоимость минимального набора продуктов питания
Центральный	0,273	...	2563,4	864,4/33,4	22315,4	9647,3/43,2
Центрально-Черноземный	0,257	...	2165,3	790,4/36,5	18902,6	8982,32/47,5
Восточно-Сибирский	0,316	...	3328,6	954,5/28,7	24596,5	9631,65/39,2
Дальневосточный	0,486	...	4917,3	1305,8/26,6	38725,2	13822,3/35,7
Северный	0,417	...	5069,2	1284,4/ 25,3	33988,0	11723,4/35,5
Северо-Кавказский	0,246	...	1800,3	828,7/46,0	17282,9	8983,5/52
Северо-Западный	0,285	...	2874,6	883/30,7	24685	9724,8/39,4
Поволжский	0,269	...	2330,8	832/35,7	19027,1	8800,8/46,3
Уральский	0,288	...	2797,5	849,5/30,4	20631,1	9088,61/44,0
Волго-Вятский	0,257	...	1929,8	799,8/41,4	17257,6	8750,2/50,7
Западно-Сибирский	0,386	...	6020,3	956/15,9	32366,0	10408,2/32,2
Калининградский	0,278	...	2582,4	930,5/36	21526,0	10143,2/47,1

* составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики (раздел «Начисленная заработная плата по субъектам Российской Федерации», «Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения»).

В 1990 году наиболее привлекательными по размеру заработной платы были такие экономические районы, как: Дальневосточный, Северный, Западно-Сибирский, в отстающих рядах были: Северо-Кавказский, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный.

В 2001 и 2012 годах рейтинг привлекательности экономических районов по размеру заработной платы складывался аналогичным образом.

По нашему мнению, при анализе привлекательности региона по показателю заработной платы, стоит оценивать не столько размер — численное значение оплаты труда, сколько долю, которую занимает минимальный фиксированный набор продуктов питания (так называемый необходимый минимум).

Следует различать самые «богатые» экономические районы — по величине заработной платы и самые «богатые» экономические районы по способности к накоплению, то есть какую долю заработной платы составляет минимальный фиксированный набор продуктов питания (МФНПП) и какая часть соответственно остается для приобретения других товаров и услуг или накоплению денежных средств. Интересно, что эти рейтинги не совпадают, то есть МФНММ может быть одним из самых низких при достаточно низкой заработной плате и высокой доле МФНПП в структуре доходов.

В 2001 году самым «дешевым» экономическим районом был Центрально — Черноземный при том, что в этом районе наблюдается один из самых низких размеров заработных плат (из 2165,3 руб. 790,4 руб. приходилось на покупку минимального набора продуктов питания). В сравнении с общероссийскими данными, безусловно, по ценам на продукты это наиболее «дешевый» район, но если анализировать процентное соотношение, то есть долю МФНПП в общем значении заработной платы, то 36,5% от всей заработной платы приходится лишь на покупку минимального набора продуктов. К наиболее «бедным» регионам в 2001 году также можно отнести Северо-Кавказский (из 1800,3 руб. 828,7 руб. занимает МФНПП или 46%), Волго-Вятский (из 1929,8 руб. МФНПП составляет 799,8 руб. или 41,4%). В вышеназванных экономических районах, которые можно охарактеризовать как «невыгодные» для проживания, более того, можно сделать вывод, что уровень жизни здесь также не высок и оставляет желать лучшего, законодательство не предусматривает в них выравнивающую политику, районные коэффициенты или иные компенсирующие коэффициенты.

Перейдем к самым «богатым» по заработной плате районам: Дальневосточный (4917,3 руб.), Северный (5069,2 руб.), Западно-Сибирский (6020,3 руб.) при том, что МФНПП в каждом из районов состав-

ляет 1305,8 руб., 1284,4 руб., 956 руб. соответственно, доля МФНПП 26,6%, 25,3% и 15,9% соответственно, что позволяет сделать вывод о безусловной привлекательности этих регионов и об удобстве проживания с точки зрения оплаты труда. При высоких показателях заработной платы, набор продуктов питания хоть и самый дорогой, но доля МФНПП одна из самых низких в структуре расходов. Исходя из этого, можно предположить, что для Дальневосточного экономического района районный коэффициент – повышающая надбавка к заработной плате хорошо выполнял свою функцию, и более того имел ресурсно-разместительный характер.

Средний показатель по России в 2001 году в отношении доли МФНПП в структуре заработной платы равен 32,2%, дифференциация огромна как в заработной плате – разница в заработной плате самого «богатого» экономического района и самого «бедного» почти в 3,5 раза, так и в доле МФНПП также почти в 3 раза, Западно-Сибирский экономический район – лидер и по заработной плате и по дешевизне МФНПП, а также доле МФНПП (в сравнении со среднероссийским, показатель ниже в два раза).

Такая дифференцированность заработной платы, а также структуры расходования на наш взгляд совершенно несправедлива.

Районный коэффициент дает вполне логичный ответ на вопрос: почему разница в заработных платах на территории России столь высока, но он же рождает и противоречие, если по определению роль районного коэффициента в компенсирующей функции (смягчение условий труда и дороговизны жизни), почему же тогда в некоторых районах, где по логике, должны быть достаточно дорогие продукты питания, чтобы их компенсировать, мы наблюдаем совершенно иную картину.

Проанализируем аналогичным образом показатели в 2012 году. В ряду наименее «богатых» регионов расположились также Волго – Вятский (заработная плата – 17257,6 руб., МФНПП 8750,2 руб, доля МФНПП 50,7), Центрально-Черноземный (заработная плата – 18902,6 руб., МФНПП 8982,32 руб, доля МФНПП 47,5%), Северо-Кавказский (заработная плата – 17282,9 руб., МФНПП 8983,5 руб., доля МФНПП 52,0%).

К числу самых богатых, по – прежнему, относятся Дальневосточный (заработная плата – 38725,2 руб., МФНПП 13825,2,32 руб., доля МФНПП 35,7%), Северный (заработная плата – 33988,0 руб., МФНПП 11723,4 руб., доля МФНПП 35,5%) и Западно-Сибирский экономический район (заработная плата – 32366,0 руб., МФНПП 10408,2 руб., доля МФНПП 32,2%).

Уровень дифференцированности заработной платы сократился в разрезе экономических районов, разница между самыми «богатыми» и «бедными» за 11 лет сократилась и отношение в заработных платах достигает показателя 2,2, соотношение долей МФНПП также сократилось в два раза и это отношение стало равным 1,5. Безусловно, при среднероссийском уровне доли МФНПП 42,7%, показатель 32,2% при одном из самых высоких размеров оплат труда очень мал. В этом и заключается парадокс районного коэффициента в современном мире, если его роль, исходя из данных по численности населения, уже не имеет ресурсно – разместительный характер, являясь исключительно компенсирующим фактором, что он компенсирует?

Также при анализе дифференциации заработной платы, выявленным неутешительным фактом является возрастающая доля МФНПП в структуре заработной платы – со среднероссийского уровня в 32,2% она достигает всего за 11 лет 42,7%. И здесь речь идет только и всего лишь о минимальном наборе продуктов питания, не считая бытовой химии, коммунальных услуг и прочих расходов.

Составим рейтинг привлекательности экономических районов по показателю заработной платы и доле МФНПП, по мнению автора, численное значение МФНПП не столь имеет роль, ведь важно соотношение заработка и доле затрат в этом заработке, чтобы суметь проанализировать «дороговизну» жизни. В приведенной ниже таблице, исходя из вышеуказанных данных, составлен рейтинг привлекательности (цифры в столбцах указывают место региона в иерархическом ряду по разным параметрам) – Таблица 2.

Итак, на основе табличных данных можно сделать выводы не только о дифференциации оплаты труда на территории экономических районов в численном значении, а еще и в привязке к категории расходов средств на минимальный фиксированный набор продуктов питания.

Парадоксален факт, что в регионах с высокой заработной платой доля на МФНПП низка, что обеспечивает удобство жизни и компенсирующий эффект для территорий с неблагоприятными климатическими условиями словно зашкаливает, дифференциация заработных плат огромна, в занимаемой доле МФНПП та же ситуация.

Парадоксы применения районного коэффициента

Районный коэффициент, который в 1990 году работал и выполнял ресурсно-разместительную и стимулирующую функцию, не смотря на изначально призванный явно компенсирующий характер, о чем

**Рейтинг экономических районов по уровню заработной платы
и доле МФНПП**

Экономический район России	Показатели по годам					
	1990 г.		2001 г.		2012 г.	
	ЗП *	Доля ** МФНПП	ЗП	Доля МФНПП	ЗП	Доля МФНПП
Центральный	8	...	8	7	6	6
Центрально-Черноземный	11	...	10	10	10	10
Восточно-Сибирский	4	...	4	4	5	3
Дальневосточный	1	...	3	3	1	2
Северный	2	...	2	2	2	1
Северо-Кавказский	12	...	12	12	11	12
Северо-Западный	6	...	5	6	4	5
Поволжский	9	...	9	8	9	8
Уральский	5	...	6	5	8	7
Волго-Вятский	10	...	11	11	12	11
Западно-Сибирский	3	...	1	1	3	4
Калининградский	7	...	7	9	7	9

* – экономические районы ранжированы по параметру заработной платы, 1 – наибольшая заработная плата, 12 – наименьшая.

** – экономические районы ранжированы по доле МФНПП, 1 – наименьшая доля, 12 – наибольшая.

говорится в законодательных актах, по сути своей работал, «справедливо» уравнивал и не столь дифференцировал оплату труда.

Сейчас же, сравнивая г. Москву со средней заработной платой на уровне 50 628 руб. (2012 г.) без каких-либо районных коэффициентов и Ямало-Ненецкий автономный округ 63 96 руб.³ с коэффициентом ориентировочно в 1,6–1,7 в зависимости от категорий работников, становится парадоксально, что в регионе с отнюдь не плохими условиями труда, заработная плата почти на уровне региона с так называемым компенсирующим фактором. И является ли этот коэффициент компенсирующим, если доля МФНПП в Ямало-Ненецком автономном округе на 2012 год самая низкая по стране (21%), при среднем по России в 42,2%.

³ Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – 2013. – С. 151–152.

На сегодняшний день, на наш взгляд, уместнее говорить о районном «комплексном» коэффициенте, который отражает реально существующие и естественно меняющиеся факторы: экологию, наличие жилья, индекс цен, уровень преступности и множество других факторов, которые, так или иначе, имеют отношение к «выравниванию» спроса и предложения на рынке труда территорий, престижности территории и естественно, заработной плате в регионе.

В 21-ом веке, безусловно, условия проживания на всей территории Российской Федерации поменялись, не говоря уже о том, что и климатические условия меняются достаточно высокими темпами. Резонно ли компенсировать только «дороговизну» трудовой деятельности в климатически неблагоприятных регионах нашей страны или же группа определяющих факторов несколько иная и компенсировать уже нужно не только неблагоприятный климат, но еще и экологию (уровень загрязненности окружающей среды), наличие либо отсутствие инфраструктуры и низкую степень престижности территории.

На данный момент нет единой методики применения компенсирующих коэффициентов.

Экстраполируя теорию справедливости с микроуровня работников нынешних предприятий на макроуровень, в условиях глобализации экономического пространства, когда информация открыта и сведения о средних размерах заработных плат по регионам или отдельным категориям работников не составляют тайны, мы можем говорить о корреляции ожиданий отдельно взятых работников с общим состоянием региона в целом.

Согласно теории ожидания Врума, каждый человек имеет три типа ожиданий: ожидание того, что усилия дадут желаемые результаты, ожидание того, что результаты повлекут за собой вознаграждение и ожидание ценности вознаграждения⁴. Можно сделать вывод, что наши ожидания в отношении заработной платы носят абсолютно реальный характер и коррелируются с индексом цен, возможностью потратить, «употребить» полученную зарплату на соответствующие блага, если же ожидания не оправдываются, мы вынуждены искать другое место работы, а порой и регион для более комфортной жизни. Согласно теории справедливости, люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу⁵.

⁴ Основы менеджмента: Учеб. пособие / М. В. Цыпенкова [и др.]. – М.: Издат. дом Акад. естествознания, 2013. – С. 57.

⁵ Там же. – С. 58.

Следовательно, если теорию Адамса применить к анализу территориальной дифференциации труда, логично, что персонал, выполняющий одну и ту же работу, обладающий примерно равными компетенциями, на территории одной страны должен получать либо одинаковую оплату труда, либо эта оплата труда должна варьироваться в пределах определенного коэффициента, отражающего повышенные затраты на реализацию трудовой деятельности.

При этом всё возрастающие потоки межрегиональной миграции усиливают неравномерность распределения человеческого потенциала. Можно заметить, что они направлены в трех плоскостях: между селом и городом, между регионами и столичными центрами страны, между страной и более развитыми зарубежьем. Таким образом, регионы всё явственней нуждаются в региональном маркетинге персонала ⁶. В этой связи районный коэффициент также мог бы сыграть определённую роль.

Для высокой эффективности работы, а, следовательно, и развития той или иной территории необходимы трудовые ресурсы, а для населения, по статистике, наибольшую долю доходов которого — 65,7% (на 2012 год)⁷ составляет именно заработная плата, важен стимулирующий фактор заработной платы — ее «справедливость». Таким образом, для успешного развития территорий, реализации территориального маркетинга персонала следует разработать максимально понятный и прозрачный коэффициент «справедливости», работающий на определённую социально-экономическую задачу.

Используемые источники

1. Акулов В. Б., Белевских Т.В. О территориальной дифференциации заработной платы // Проблемы развития территории. — 2013. — № 6 (68).
2. Назарова У.А., Грачёва Н.А. Региональный маркетинг персонала: проблемы постобразовательной миграции // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 11 (часть 5).
3. Основы менеджмента: учеб. пособие / М. В. Цыпленкова [и др.]. — М. : Издат. дом Акад. естествознания, 2013. — 129 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. — 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2002. — 863 с.

⁶ Назарова У.А., Грачёва Н.А. Региональный маркетинг персонала: проблемы постобразовательной миграции // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 11 (часть 5). — С. 1127.

⁷ Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. — 2013. — С. 145.

5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – 2013. – 717 с.
6. Черняк Ж.А. Дифференциация заработной платы как элемент рыночной экономики // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 4. – С. 126–131.
7. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95...[Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174831/ (дата обращения 11.02.2015).
8. Районные коэффициенты и надбавки ...[Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118861/ (дата обращения 11.02.2015).
9. Среднемесячная начисленная номинальная и реальная заработная плата работников организаций [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 11.02.2015).
10. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ ...[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/> (дата обращения 11.02.2015).

Горохова А. Е.

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

Новые подходы к оценке эффективности промышленных предприятий

В статье исследованы новые подходы к оценке эффективности функционирования предприятий промышленности и перспективы их использования. В современных условиях в России необходимо восстановить основу производственного комплекса страны, это в свою очередь потребует масштабных инвестиций для ускоренного обновления основного капитала промышленных предприятий. На решение собственников капиталов инвестировать их в промышленность оказывают влияние не только внешние факторы, прежде всего, привлекательность инвестиционного климата в экономике, но и внутренние факторы, к которым относятся компетентность руководства промышленных предприятий, его желания и возможности осуществлять эффективную финансово-хозяйственную деятельность. Обоснованы методологические основы оценки эффективности коммерциализации нововведений в промышленности, исследованы принципиальные подходы к формированию количественных показателей эффективности коммерциализации нововведений.

Ключевые слова: *промышленное предприятие, эффективность, оценка эффективности, показатели эффективности, жизненный цикл продукции.*

Gorokhova A. E.

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

New approaches to an assessment of efficiency of the industrial enterprises

In article new approaches to an assessment of efficiency of functioning of the enterprises of the industry and prospect of their use are investigated. In modern conditions in Russia it is necessary to restore a basis of industrial complex of the country, it in turn will demand large-scale investments for the accelerated updating of fixed capital of the industrial enterprises. Have impact not only external factors on the decision of owners of the capitals to invest them in the industry, first of all, appeal of investment climate in economy, but also internal factors which treat competence of the management of the industrial enterprises, his

desires and opportunity to carry out effective financial and economic activity. Methodological bases of an assessment of efficiency of commercialization of innovations in the industry are proved, basic approaches to formation of quantitative indices of efficiency of commercialization of innovations are investigated.

Keywords: *industrial enterprise, efficiency, efficiency assessment, efficiency indicators, life cycle of production.*

В условиях растущей интенсивности процесса глобализации мировой экономики парадоксальным образом возрастает напряжение на мировых рынках. Это сопровождается ужесточением форм конкурентной борьбы, а утрата конкурентных позиций становится более опасной, так как современная макроэкономическая динамика оставляет мало шансов для их возврата. Особенно остро проблема повышения конкурентоспособности национальной экономики стоит перед Россией, значительно потерявшей свои преимущества.

В России необходимо восстановить основу производственного комплекса страны, это в свою очередь потребует масштабных инвестиций для ускоренного обновления основного капитала промышленных предприятий. Реальной долгосрочной целью может выступить задача формирования материальной и организационно-экономической базы, которая позволит выйти на траекторию движения к постиндустриальным технологиям. Но при этом необходимо иметь в виду, что отечественная промышленность должна перейти к производству ресурсосберегающих и наукоемких технологий, а принимая во внимание ее 20–30-летнее технологическое отставание от промышленно развитых стран, необходима постепенная модернизация всех отраслей реального сектора экономики. Возможность движения по этому направлению определяется сочетанием производственного и научно-технического потенциала с высококвалифицированной и относительно дешевой рабочей силой, колоссальной по масштабам и разнообразию природно-ресурсной базой.

Для большинства территориальных образований в Российской Федерации внутренние угрозы и ограничения развития реального сектора экономики имеют типичный характер: высокий уровень морального и физического износа основных фондов и низкие темпы их обновления, как следствие этого накопление физически и морально устаревшего оборудования на промышленных предприятиях; высокая доля убыточных организаций; высокая кредиторская задолженность; проблема низкой конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке. В сложившихся условиях актуальна проблема восстановления

материально-технической базы российской промышленности, возникает необходимость решения проблемы повышения эффективности промышленных предприятий.

Существенное воздействие на перспективы развития промышленности, на желание собственников капиталов инвестировать их в реальный сектор экономики оказывает инвестиционный климат, в свою очередь определяемый следующими факторами:

- налоговая система, которая должна способствовать развитию хозяйствующих субъектов, необходимо обеспечить стабильное и рациональное налоговое регулирование (например, предоставление льгот по земельному налогу, льгот по единому налогу на вмененный доход, предоставление инвестиционного налогового кредита);
- создание на территориальном уровне развитой инфраструктуры развития и поддержки экономики (консультационно-информационный центр, маркетинговый центр, консалтинговый центр, лизинг, страхование, система залога и гарантий, инвестиционные компании, проведение выставок, конкурсов и т.п.);
- поддержка и лоббирование интересов хозяйствующих субъектов, зарегистрированных и осуществляющих деятельность в территориальных образованиях (например, предоставление льгот по аренде земли и муниципального имущества субъектам, деятельность которых приоритетна для развития муниципального образования; доступность власти для контактов с бизнесменами и т.п.).

Но эффективность работы промышленных предприятий во многом зависит и от внутренних факторов, прежде всего от способности их руководства вести эффективную предпринимательскую деятельность, оптимально применять производственные ресурсы, своевременно и эффективно реализовывать мероприятия по использованию возникающих возможностей и нейтрализации прогнозируемых угроз.

Потенциал экономического роста промышленного предприятия определяется наличием природных ресурсов, состоянием принадлежащего ему физического и человеческого капитала, качеством функционирования институциональной среды, а также географическими факторами и природными условиями. Тем не менее даже в схожих условиях функционирования и факторах ресурсной базы отмечается разный уровень производительности и различные темпы экономического роста. Это объясняется разным уровнем инновационной активности промышленных предприятий, и, как следствие, неодинаковыми мас-

штабами внедрения и диффузии нововведений (новых товаров, работ, услуг, технологий, средств производства).

В современных условиях внедрение нововведений является важным фактором развития промышленности. Чтобы выжить в условиях роста и усиления конкурентной борьбы и интенсивных интеграционных процессов, промышленным предприятиям необходимо обновлять свою материально-техническую базу за счет прогрессивного современного оборудования, внедрять новые технологии, выпускать новую или модернизированную продукцию. Исследование опыта компаний, добившихся лидерства в международных масштабах, позволяет сделать вывод о том, что основа подобного успеха — это реализация стратегии развития. Подобные стратегии, применяемые компаниями-лидерами, отличаются во всех отношениях друг от друга. Несмотря на то, что каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию, глубинные принципы деятельности — характер и эволюция всех успешных компаний — оказываются в своей основе одинаковыми. Их успех основан на грамотном использовании конкурентных преимуществ, возникающих в результате коммерциализации нововведений, и возможностей внешней среды. Необходимо отметить, что новые знания, научные исследования и опытно-конструкторские работы сами по себе не создают успешной экономики. Ключом к конкурентоспособности и росту благосостояния является успешное использование НИОКР, т.е. коммерциализация нововведений. В большинстве случаев управление НИОКР, заключающееся в прогнозировании, планировании, оценке проектов, организации и комплексном управлении, контроле за ходом НИОКР, является стратегически более важной задачей, чем собственно исполнение НИОКР [2, 3, 5, 8].

Внедрение нововведений как и другие виды хозяйственной деятельности экономических субъектов будет ими осуществляться только при условии ее выгоды и целесообразности для них. Определение эффективности коммерциализации нововведений — неотъемлемая часть разработки и внедрения инновационных проектов. Решения о финансировании этой деятельности должны основываться на расчетах эффективности затрат, но в отношении нововведений существуют особенности оценки их эффективности, обусловленные рядом причин. К основным из них относятся следующие:

- коммерциализация нововведений характеризуются более широким кругом участников по сравнению с инвестиционными проектами;

- в общем объеме единовременных затрат на внедрение в практику нововведений значительную часть составляют расходы на научные исследования и разработки;
- необходимость согласования интересов создателей, производителей и пользователей нововведений;
- для проектов коммерциализации нововведений характерна многокритериальность оценки эффективности, а также значительное использование качественных оценок, особенно на научной и исследовательской стадии этого процесса [1, 4, 6, 9].

Оценка эффективности коммерциализации нововведений на промышленных предприятиях необходима:

- при выборе направлений дальнейших исследований и разработок при коммерциализации новшеств;
- в процессе обоснования выбора направления практического использования новшества;
- при выборе варианта разработки проекта коммерциализации нововведения;
- при выборе одного из имеющихся проектов для реализации,
- в процессе разработки бизнес-плана проекта коммерциализации нововведения;
- при отборе проектов, претендующих на участие в инновационной научно-технической программе.

Анализ эффективности процессов коммерциализации нововведений в промышленности должен быть основан на следующих принципах [5, 7]:

1) целостность процесса коммерциализации нововведений, т.е. указанный процесс представляет собой совокупность проектов, каждый из которых является единым комплексом работ и мероприятий;

2) расчет альтернативной стоимости, т.е. оценка эффективности коммерциализации нововведений должна основываться на учете упущенных выгод, обусловленных возможными альтернативными вариантами использования ресурсов;

3) учет всех последствий реализации каждого проекта, как непосредственно экономических, так и внеэкономических;

4) многоэтапность оценки эффективности проекта. На различных стадиях разработки и осуществления проекта его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки;

5) учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различия в оценках стоимости капитала.

Особенности отдельных стадий процесса внедрения нововведений, различия их целевых критериев, обуславливают необходимость применения различных показателей эффективности при их реализации. Основным критерием целесообразности проведения фундаментальных исследований является возможность получения научного эффекта. Следует отметить, что эффективность фундаментальных исследований для ближайшего отрезка времени в принципе не может иметь стоимостного выражения. Основным критерием фазы коммерциализации нововведений является или величина прибыли, или срок окупаемости.

Эффект процесса внедрения в промышленное производство нововведений является многоаспектным. Выделяют следующие виды эффектов: народнохозяйственный, бюджетный, коммерческий, научный, научно-технический, технический, экономический, финансовый, ресурсный, социальный, экологический и информационный.

В самом общем виде показатель эффективности затрат представляет собой отношение величины прогнозируемого эффекта к затратам на реализацию проекта внедрения нововведений в промышленное производство. Эффективность этих процессов следует определять относительно целей развития социально-экономической системы. При этом целесообразно провести их структуризацию в виде «дерева целей».

При оценке эффективности процессов внедрения нововведений в промышленное производство сначала формулируются требования к социально-экономической системе в целом, затем составляют детализированные перечни элементов и их характеристики, позволяющие определить величины затрат и возможных результатов. Эти перечни должны обязательно включать в себя описания физических элементов, возникающих при реализации процессов коммерциализации нововведений, а также динамики их создания, элементов стоимости, элементов и параметров эффективности. По сути основная идея оценки эффективности заключается в адекватной структуризации как элементов затрат, так и элементов эффекта от реализации процесса коммерциализации нововведений на промышленных предприятиях.

Возможны три принципиальных подхода к построению количественных показателей, отражающих эффективность процесса внедрения нововведений на промышленных предприятиях посредством сопоставления затрат и результатов. В соответствии с первым, исходные альтернативные варианты процесса коммерциализации нововведений проектируются исходя из обеспечения примерно одинаковых целевых характеристик и выбор наиболее предпочтительного варианта осуществляется по критерию минимизации стоимости. Второй подход

применяется в условиях достаточно строгого бюджетного ограничения на реализацию процесса коммерциализации нововведения. В этом случае альтернативные варианты, различаясь по характеристикам функциональных элементов в совокупности ориентированы на примерно одинаковую суммарную стоимость, и выбор осуществляется по критерию максимума эффективности. Наконец, третий подход реализуется в случае, когда варианты процесса коммерциализации нововведений различаются и по критерию эффективности и по критерию стоимости. В этом случае необходимо использовать составные критерии на базе относительных показателей абсолютной или приростной эффективности на единицу стоимости или издержек, также абсолютных или приростных. В случае, когда критериальных показателей, так или иначе влияющих на интегральную оценку эффективности более одного, может использоваться метод установления «диапазона приемлемых значений» для этих параметров. Тогда из рассмотрения исключаются все альтернативные варианты процесса коммерциализации нововведений, по которым хотя бы одна из критериальных характеристик не попадает в выделенный диапазон. Это позволяет сузить множество рассматриваемых вариантов и за счет этого использовать более серьезные процедуры экспертного анализа для выбора наилучшего варианта из числа немногих альтернатив.

Таким образом, знание современных методов оценки эффективности коммерциализации нововведений и инвестиций имеет большое практическое значение, поскольку позволяет менеджерам принимать квалифицированные решения в сфере внедрения нововведений на промышленных предприятиях и эффективно использовать ограниченные ресурсы предприятия. Кроме этого, понимание достоинств и недостатков применяемых в настоящее время методов оценки эффективности этих процессов может способствовать усовершенствованию этих методов.

Используемые источники

1. Веселовский М.Я. Организационно-экономический механизм промышленной политики региона / М.Я. Веселовский, В.И. Лутченков // Экономика и управление: научно-практический журнал. — 2009. — № 2. — С. 57–60.
2. Веселовский М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. — 2013. — № 3. — С. 107–115.

3. Рекламная деятельность: Учебник / Под редакцией В.Д. Секерина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 282 с. + Доп. Материалы [Электронный ресурс; Режим доступа [http^//www.znaniium.com](http://www.znaniium.com)]. – (Высшее образование: Бакалавриат).
4. Секерин В.Д., Кузнецова О.С. Разработка стратегии управления инновационным проектом // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (20). – С. 129–134.
5. Секерин В.Д., Горохова А.Е. Оценка инвестиций: Монография. – М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2013. – 152 с.
6. Секерин В.Д. Маркетинг инновационных продуктов и технологий. – М.: Доброе слово, 2011. – 56 с.
7. Экономическое обоснование инженерных проектов в инновационной экономике: Учеб. пособие / А.В. Бабилова, Е.К. Задорожная, Е.А. Кобец, Т.А. Макареня, М.А. Масыч, Т.В. Морозова, А.В. Тычинский, Т.В. Федосова; Под ред. доц. М.Н. Корсакова; доц. И.К. Шевченко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 144 с.
8. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – 11 № 6. – P. 535–538.
9. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Gorohova A.E. Historical aspects of global transformation of engineering thought in industry and agriculture in the context of changing the technological modes // American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture. – 2014. – Vol. 8, № 6. – P. 17–22.

Денисов Н. Ю.

*студент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
e-mail: n.denisov@inbox.ru*

Теории цикличности в современной мировой экономике

Рассмотрены теории длинных и коротких циклов Н.Д. Кондратьева применительно к современному состоянию мировой и российской экономики, показана ограниченная применимость марксистского и др. подходов в анализе кризисов, обоснована необходимость их прогнозирования, сделан вывод о положительной роли нестабильности в экономическом развитии.

Ключевые слова: *экономические циклы, кризисы, мировая экономика, Н.Д. Кондратьев.*

Denisov N. Yu.

*Student of Financial University under the Government
of Russian Federation*

The theory of cycles in the modern world economy

The theory of long and short cycles N. D. Kondratiev regard to the present state of the world and Russian economies, shows the limited applicability of Marxist and other approaches in the analysis of crises, the necessity of their prediction, the conclusion on the positive ROI of instability in economic development.

Keywords: *business cycles, and crises, the world economy, N. D. Kondratyev.*

Волна очередного кризиса, охватившего сначала США, а затем и весь мир в 2008–2010 годах, стимулировала полемику о волновой природе развития в целом и кризисов в частности в научной литературе. Проблематика циклических колебаний вот уже почти столетие в центре внимания экономистов и философов.

Идея о длинных волнах в экономическом развитии была выдвинута Н.Д. Кондратьевым в 1922 г. Несколько позже на базе огромного статистического материала за 100–150 лет были разработаны колебательная и волновые теории экономических циклов. В то же время об открытии циклов здесь речи, на наш взгляд, не идет, так как их теория зародилась практически параллельно самим кризисам при капитализме, история которых восходит к 1825 г. (первый английский промышлен-

ленный кризис) и 1836 г. — экономический кризис в Великобритании и США, а затем и первый мировой кризис 1857 г. Повторяемость явления неизбежно наталкивала на мысль о циклах, о которых писали В. Девонс, К. Маркс и др. Собственно неизбежность цикличности кризисов была выведена Ф. Энгельсом из механизма кризисов перепроизводства, объяснением противоречий между «огромной способности крупной промышленности к расширению» и существенно меньшей способности к этому рынков, которое «не может поспевать за расширением производства». Коллизия между ними и порождает кризис¹.

Н.Д. Кондратьев систематизировал теорию циклов, обосновал их рамки и главное показал, что они не есть признак «загнивания» или упадка, а скорее наоборот — нормальной «рабочей» формы процесса развития капиталистической системы. Автор просчитал длительность большого цикла — 45–60, а малого традиционного цикла 7–11 лет, а также рассчитал четыре фазы экономической активности: 1) минимальной; 2) нарастания 3) максимальной; 4) спада. При этом периодические кризисы краткого (7–11 лет) цикла наслаиваются на соответствующие фазы длинной волны и в зависимости от нее меняют свою динамику. При длительном подъеме наступает относительное «процветание», при длительных спадах — чаще проявляются кризисы².

Н.Д. Кондратьев дифференцировал три вида состояний равновесия: краткосрочное — 3–3,5 года, среднесрочное — 7–11 лет и равновесие «основных материальных благ» — инфраструктуры, промышленных зданий, сооружений и квалифицированной рабочей силы, соответствующих наличным передовым технологиям, способу производства. С определенной периодичностью, а в условиях инновационного развития и глобализации равновесие нарушается все чаще, что требует обновления «основных капитальных благ» в соответствии с опережающим уровнем технологического развития. В соответствии с теорией Н.Д. Кондратьева, такое обновление проходит в длинных фазах, отдельными толчками, используя для преодоления спада прежде накопленные ресурсы, способные обеспечить модернизацию.

Статистические выкладки подвели Кондратьева к выводу о внешней природе длинных волн, присущих экономике капитализма. Он анализировал их как проявление свойственного для капитализма механизма волнового развития. В части базовых элементов цикла автор выделил

¹ Энгельс Ф. Анти-Дюринг // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т 20. — С. 287.

² Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры // Проблемы экономической динамики. Сер. (Экономическое наследие). — М.: Экономика, 1989. — С. 172–226.

производственную инфраструктуру и квалифицированный персонал как основные составляющие «основных капитальных благ» и состоящие в равновесии с группой факторов экономической и социальной жизни. Именно эта группа определяет технологические особенности способа производства на конкретном этапе. Соответственно, при всяком нарушении равновесия необходимы новые «капитальные блага», обновление которых не идет плавно, а скорее — прорывами, так как зависит от технологических инноваций.

Общая продолжительность длинного цикла в целом зависит от среднего срока службы производственной инфраструктуры, что соответствует периоду длинной волны, т.е. — 45–60 лет. Преобразования в экономике также влияют на социальные процессы, стимулируя революции и международные конфликты.

Сегодня теория длинных волн Н.Д. Кондратьева по-прежнему актуальна и объясняет многие явления современной общественно-политической и экономической жизни, в значительной части подтверждая закономерность периодических подъемов и спадов мировой экономики.

Можно констатировать и рациональность объяснения зависимости преодоления спада и переход к подъему от смены базовых «капитальных благ», что требует значительных инвестиций.

На рубеже XX, XXI столетий теории Н.Д. Кондратьева были не просто востребованы, но и получили теоретическое развитие в части анализа инновационного развития, перенакопления, динамики цен и т.д. используют эти теории и приверженцы интеграционного подхода, совмещая экономические модели друг с другом.

В целом современные российские авторы, базируясь на теориях цикличности мировой экономики Н.Д. Кондратьева, применяют их и к анализу современных кризисов³. Применяя теорию длинных волн Н.Д. Кондратьева к текущему состоянию экономики, сегодня авторы научных работ выделяют особенности долгосрочной и краткосрочной цикличности глобальной экономики и приходят к выводам о том, что экономика развивается длинными и среднесрочными циклами⁴. Отдельным направлением стал анализ неизбежно возникающих при кризисах точек раздвоения путей развития, называемых в литературе — точек бифуркации. В общем, экономические кризисы и есть точки бифуркации,

³ Ганина И.Н. У современного кризиса есть пророк // Вестник экономики, права и социологии. — 2010. — № 1. — С. 18.

⁴ Саттарова А.А. Долгосрочная и среднесрочная цикличность в мировой экономике // Вестник экономики, права и социологии. — 2012. — № 3. — С. 105–108.

так как экономика может пойти по одному, а может — и по другому пути. Н.Д. Кондратьев видел причину возникновения кризисов в расстройстве равновесия внутри экономического «организма» или между ним и внешней средой. В целом точки бифуркации возникают не случайно, а присущи развитию рыночной экономики, у которой всегда есть разные пути совершенствования с возможностями их выбора⁵.

Сегодня, на примере прошедшего в 2008–2010 годах спада, активно рассматриваются совокупность и разнообразие путей вариантов выхода из кризиса. Методологически в основе большинства предложений лежит системный подход, исследователи предусматривают и предлагают возможность выбора из нескольких путей, предусматривающих многообразие своих конкретных действий, но в каждом случае — с адаптацией экономической системы к новым условиям. Наиболее часто магистральным называется инновационный путь выхода из кризиса⁶. Он также вполне вписывается в волновую теорию, так как экономическая история знает промышленную революцию, аграрную революцию, научнo-технический прогресс и т.п.

В современных условиях глобальной нестабильности актуально взаимодействие экономических, социологических и военных теорий, где также присутствует идея цикличности. В этой связи и сегодня общая исследовательская задача Кондратьева по созданию общей теории циклов сохраняет актуальность. Она может быть применена к объяснению кризисов последних десятилетий, которые важно не просто описывать, а изучать. Ещё В.И. Ленина писал о том, что уроки кризисов — назидательны, то есть поучительны⁷. Ленин разоблачал классовую природу кризисов, а их причину видел исключительно в частной собственности. При этом в советский период кризисы не были полностью изжиты.

В значительной части современных исследований наблюдается возрождение несколько осовремененного марксистского подхода. Неизбежность кризисов финансового капитализма объясняется интересами монополий, спекуляциями и махинациями американских финансистов, игнорированием ими этики финансового предпринимательства, ориентацию на прибыль «из ничего». Как полагает Н. Виханский, прошедший глобальный финансовый кризис 2008–2010 годов способствует зарождению цивилизации нового типа, где экономика уступит ведущую роль об-

⁵ Кустова Л.С. Глобальный кризис и «длинные волны» Н.Д. Кондратьева в свете теории цикличности и современной синергетики // Медиаскоп. — 2010. — № 3. — С. 41.

⁶ Ганина И.Н. У современного кризиса есть пророк // Вестник экономики, права и социологии. — 2010. — № 1. — С. 17–19.

⁷ Ленин В.И. Полн. собр. соч. — Т. 5. — С. 211.

разованию, инновациям, и экологии. Прогнозируемое автором «новое общество» станет комплексом социально ориентированных интеллектуальных и образовательных объединений, инновационных центров типа Силиконовой долины, а приоритет будет отдан «людям знаний»⁸.

В прогнозируемом экономическом устройстве не просматривается механизмов защиты от кризисов при избыточности знаний. Современная теория информации предлагает лишь технические варианты разрешения ситуации превышения количества информации, в виде сжатия данных и т.п. Эффективных мер борьбы с «информационным мусором», «интеллектуальным спамом», к сожалению заполняющем, не только информационно-коммуникационные каналы, но и науку, не предложено.

В современных условиях переход к инновационной экономике предусматривает её перестройку на принципиально новой основе, полное изменение производственной сферы и квалификации персонала.

Такой переход неизбежно болезнен для общества, особенно на стартовой фазе, но именно он формирует основу модернизационного развития экономики на длительный период — до следующей точки выбора пути (бифуркации), неизбежной с учетом нестабильности рыночной системы. Долгое время, особенно в советской экономической литературе нестабильность считалась отрицательным фактором, признаком слабости и уязвимости экономики. Начиная с работ с Пригожина⁹, исследовательская парадигма меняется, нестабильность оценивается как положительный, способствующий развитию фактор, который не просто содействует сохранению жизнеспособности системы, но и дает толчок развитию, тем более что поведение нестабильных систем теперь предсказуемо.

Необходимо согласиться с тем, что в циклической динамике экономики, закономерности имеют весьма вероятностный характер. Так, по одной группе показателей или стран, регионов, большие циклы могут прослеживаться четко, тогда как по другой — не прослеживаться совсем. Здесь многое зависит от критериев и системы индикаторов, на которые накладываются глобальные исторические тренды¹⁰.

⁸ Виханский Н. Номо есоnomicus должен умереть // Эксперт. — 2009. 11 мая. — № 17–18 (656). — С. 34.

⁹ Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. — 1991. — № 6. — С. 48.

¹⁰ Иванников В.А. Генезис теорий цикличности мировой экономики // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. — 2010. — Выпуск № 2. — С. 193.

В целом разработка экономического курса в условиях санкций и нестабильности предполагает тщательный и системный анализ информации, так как санкции и ограничения – ситуация для России давно известная и много раз пройденная. Анализ имеющегося опыта, прогнозы развития социально-экономической системы требуют системного подхода к изучению динамических характеристик, отражающих влияние групп факторов и являющихся следствием действия разнонаправленных тенденций. Мировая экономика регулярно проходит стадии подъемов и спадов, определяющих глобальные закономерности развития. Большинство исследователей согласны с тем, что движение идет по спирали, толчками, неравномерно, что является следствием взаимодействия как циклических, так и линейных процессов в экономике.

Базовая характерная черта экономических циклов состоит в повторяемости состояний через определенный временной интервал. Исследование действия теорий цикличности мировой экономики, выведение взаимосвязей даст возможность раскрыть и использовать механизм функционирования циклов для формирования объективных прогнозов российской экономики и реализации курса на инновационное развитие.

Используемые источники

1. Виханский Н. Номо economicus должен умереть // Эксперт. – 2009. 11 мая. – № 17–18 (656).
2. Ганина И.Н. У современного кризиса есть пророк // Вестник экономики, права и социологии. – 2010. – № 1.
3. Саттарова А.А. Долгосрочная и среднесрочная цикличность в мировой экономике // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 3.
4. Иванников В.А. Генезис теорий цикличности мировой экономики // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2010. – Выпуск № 2.
5. Кустова Л.С. Глобальный кризис и «длинные волны» Н.Д. Кондратьева в свете теории цикличности и современной синергетики // Медиаскоп. – 2010. – № 3.
6. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры // Проблемы экономической динамики. Сер. (Экономическое наследие). М.: Экономика, 1989. – 523 с.
7. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6.
8. Энгельс Ф. Анти-Дюринг // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 20.

Дмитриев А. Н.

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

Личные сбережения населения России: динамика, тенденции и перспективы

В статье раскрываются динамика и структура личных сбережений населения России. Анализируются факторы, влияющие на процесс формирования сбережений домашних хозяйств. Рассчитывается норма личных сбережений и даётся оценка перспектив её изменения.

***Ключевые слова:** личные сбережения населения, норма личных сбережений, денежные доходы и расходы населения, вклады физических лиц в кредитных организациях, уровень «долларизации» личных сбережений, пенсионные накопления, инфляция, валютный курс рубля.*

Dmitriev A. N.

competitor of the Russian academy of entrepreneurship

Personal savings of the population of Russia: dynamics, tendencies and prospects

In article dynamics and structure of personal savings of the population of Russia reveal. The factors influencing process of formation of savings of house hozystvo are analyzed. The norm of personal savings pays off and the assessment of prospects of its change is given.

***Keywords:** personal savings of the population, norm of personal savings, the monetary income and expenses of the population, deposits of individuals in the credit organizations, the «dollarizations» level of personal savings, pension accumulation, inflation, an exchange rate of ruble.*

Основным источником для увеличения личных сбережений домохозяйств является рост доходов. В Таблице 1 и 2 показаны абсолютные цифры и структура денежных доходов и расходов населения. В качестве основных составных частей личных сбережений представляется целесообразным рассматривать прирост финансовых активов и приобретение недвижимости.

Сама по себе недвижимость носит двойственный характер. Она может рассматриваться как товар длительного пользования, и в этом качестве расходы на её приобретение могут быть отнесены не к сбережениям, а к конечному потреблению. Однако длительность срока ис-

пользования и роль недвижимости для домашних хозяйств позволяют говорить о ней не только как об основном капитале, но и как об активе, выполняющем функцию сохранения и роста ценности в долгосрочной перспективе.

Поэтому расходы на приобретение недвижимости правомерно отнести к личным сбережениям населения. Также к личным сбережениям следует отнести часть расходов, которые направляются на приобретение различных активов и ценностей в целях сохранения вложенных денежных средств: драгоценных металлов и камней, антикварных изделий, коллекций и других произведений искусства. По данным Таблиц 1 и 2 это сделать невозможно, поэтому мы попытаемся провести соответствующую корректировку позже, с использованием дополнительных данных.

Таблица 1

**Состав и использование денежных доходов населения
(млрд. руб.; 1992 г. – трлн. руб.)¹**

	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Денежные доходы – всего	7,100	3984	13819	25244	28698	32498	35648	39904	44165
в том числе:									
от предпринимательской деятельности	0,600	612	1580	2584	2735	2873	3187	3414	3677
оплата труда *	5,227	2502	8782	17256	19300	21190	23388	26332	29178
социальные выплаты	1,014	551	1756	3333	4248	5762	6514	7319	8068
доходы от собственности	0,071	271	1425	1566	1847	2023	1846	2046	2368
другие доходы	0,188	48	276	505	568	650	713	793	874
Денежные расходы и сбережения	7,100	3984	13819	25244	28698	32498	35648	39904	44165
в том числе:									
покупка товаров и оплата услуг	5,175	3009	9614	18716	20035	22614	26186	29611	32690
обязательные платежи и разнообразные взносы	0,577	310	1390	3095	3003	3165	3678	4440	5034
приобретение недвижимости	0,003	48	352	1195	839	1105	1444	1692	1747
прирост финансовых активов	1,345	617	2463	2238	4821	5614	4340	4161	4694
из него прирост денег на руках у населения	0,968	110	205	85	102	735	582	3	200

* Включая скрытую (официально не учтённую) заработную плату.

Как видно из статистических показателей Таблиц 1 и 2, в 2000–2013 гг. наблюдался существенный рост денежных доходов населения в России с 3,98 трлн. руб. до 44,2 трлн. руб., или более чем в 11 раз. При этом следует отметить, что в структуре денежных доходов в 2000–2013 гг. существенно сократился удельный вес доходов от предпринимательской деятельности – с 15,4% до 8,3% соответственно. Это в определённой степени свидетельствует об отсутствии значимого прогресса

¹ Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 133.

Таблица 2

**Структура денежных доходов и удельный вес различных видов
расходов населения (в %) ²**

	1992	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
от предпринимательской деятельности	8,4	15,4	11,4	10,2	9,5	8,9	8,9	8,6	8,3
оплата труда *	73,6	62,8	63,6	68,4	67,3	65,2	65,6	66,0	66,1
социальные выплаты	14,3	13,8	12,7	13,2	14,8	17,7	18,3	18,3	18,3
доходы от собственности	1,0	6,8	10,3	6,2	6,4	6,2	5,2	5,1	5,4
другие доходы	2,7	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9
Денежные расходы и сбережения – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
покупка товаров и оплата услуг	72,9	75,5	69,5	74,1	69,8	69,6	73,5	74,2	74,0
обязательные платежи и разнообразные взносы	8,1	7,8	10,1	12,3	10,5	9,7	10,3	11,1	11,4
приобретение недвижимости	0,1	1,2	2,6	4,7	2,9	3,4	4,1	4,2	4,0
прирост финансовых активов	18,9	15,5	17,8	8,9	16,8	17,3	12,1	10,5	10,6
из него прирост, уменьшение (-) денег на руках у населения	13,6	2,8	1,5	0,3	0,4	2,3	1,6	0,0	0,5

* Включая скрытую (официально не учтённую) заработную плату.

в развитии предпринимательской среды и об усилении зависимости населения от возможности нахождения работы по найму.

О снижении роли индивидуального и малого предпринимательства как источника дохода для домашних хозяйств говорит и то, что доля оплаты труда и социальных выплат в структуре доходов населения увеличилась в 2000–2013 гг. с 77,6% до 84,4%.

Что касается личных сбережений (прирост финансовых активов + приобретение недвижимости), то из приведённых в Таблицах 1 и 2 данных видно, что в абсолютном значении средства, направляемые домохозяйствами из доходов на эти цели выросли в 2000–2013 гг. с 665 млрд.руб. до 6441 млрд. руб., или почти в 10 раз. Наибольший абсолютный прирост наблюдался в направлении населением части личных доходов на приобретение недвижимости: с 48 млрд. руб. в 2000 г. до 1747 млрд. руб. в 2013 г., или более чем в 36 раз.

При существенном росте абсолютных значений средств, направляющихся домохозяйствами на увеличение личных сбережений их относительные показатели носили неустойчивый характер в 2000–2013 гг. Так, из данных Таблицы 2 можно рассчитать, что норма личных сбережений – сумма удельных весов прироста финансовых активов и приобретения недвижимости в процентах по отношению ко всей сумме дохо-

² Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 134.

дов населения — сократилась в 2000–2013 гг. с 16,7% до 14,6%. В 1992 г. норма личных сбережений была значительно выше и составляла 19,0%.

Снижение нормы личных сбережений населения сопровождалось соответствующим ростом доли расходов на конечное потребление в структуре использования денежных доходов домашними хозяйствами с 83,3% в 2000 г. до 85,4% в 2013 г.

Как уже выше отмечалось, представляется целесообразным скорректировать данные Таблиц 1 и 2 о норме личных сбережений за счёт учёта имеющейся статистики о покупке населением ювелирных изделий, расходы на которые можно рассматривать в качестве приобретения ценностей для сохранения вложенных денежных средств. Из Таблицы 3 видно, что индекс физического объёма продаж ювелирных изделий из драгоценных металлов вырос в 1990–2012 гг. почти в 2 раза. При этом в 2010–2012 гг. объёмы этих продаж снижались. Доля же ювелирных изделий из драгоценных металлов в товарной структуре оборота розничной торговли в 2000–2012 гг. увеличилась с 0,6% до 0,8%, однако была существенно, почти в 2 раза, ниже уровня 1990 г. (1,4%).

Таблица 3

Индексы физического объёма розничной продажи (1990 = 100)³

	2000	2005	2010	2011	2012	
					в % к 1990	в % к 2011
Все товары	95,3	160,9	245,1	262,4	279,0	106,3
Ювелирные изделия из драгоценных металлов	89,3	164,1	212,7	203,8	198,8	97,5

В фактически действовавших ценах объём продаж ювелирных изделий из драгоценных металлов в 2012 г. достиг 163,3 млрд. руб. (Таблица 4), что составило 0,41% от общей суммы денежных доходов населения⁴. Эта величина позволяет скорректировать норму личных сбережений в сторону небольшого увеличения, однако существенно она не меняет общую картину.

Таблица 4

Доля ювелирных изделий из драгоценных металлов в товарной структуре оборота розничной торговли (в фактически действовавших ценах; в % к итогу)⁵

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	
						млрд. руб.	в % к итогу
Все товары	100	100	100	100	100	21394,5	100
Ювелирные изделия из драгоценных металлов	1,4	0,6	0,5	0,7	0,7	163,3	0,8

³ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. — М., 2013. — С. 479.

⁴ Расчёты автора с использованием данных Таблицы 1.

⁵ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. — М., 2013. — С. 477.

Сокращение нормы личных сбережений населения произошло, главным образом, за счёт снижения доли прироста финансовых активов в 2000–2013 гг. с 15,5% до 10,6% в структуре использования населением денежных доходов.

Сохранение на высоком уровне и относительный рост расходов на конечное потребление населения обусловлены действием как экономических, так и социально-демографических факторов. Представляется, что решающее значение здесь имеет влияние остающейся сравнительно высокой инфляции в России. Рост цен побуждает население направлять значительную часть доходов на закупку продовольствия, в том числе и на создание их определённых запасов, а также на приобретение товаров длительного пользования, в том числе, например, автомобилей. Согласно данным Таблицы 5, в 2000–2012 гг. объёмы годовых продаж легковых автомобилей в России увеличились с 1,02 млн. до 3,15 млн. штук, или более чем в 3 раза.

Таблица 5

Динамика продаж легковых автомобилей⁶

	2000	2005	2010	2011	2012
Автомобили легковые, тыс. шт.*	1020	1900	2170	2977	3152

* С учетом продажи населением подержанных автомобилей.

Хотя в 1992–2013 гг. произошло существенное сокращение нормы личных сбережений с 19,0% до 14,6% (Таблица 2), следует отметить, что включённый в этот показатель удельный вес прироста денег на руках у населения в 2013 г. (0,5%) был значительно меньше уровня 1992 г. (13,6%). Это свидетельствует об определённом развитии и стабилизации банковской системы в России. На протяжении 2000-х годов значение прироста денег на руках у населения для увеличения личных сбережений было во много раз ниже, чем в 1992 г. Иными словами, население предпочитало хранить основную часть личных сбережений не дома, а в банковских учреждениях в качестве финансовых активов.

Как видно из Таблицы 6, суммарный объём вкладов населения в кредитных организациях вырос в 2001–2013 гг. с 453,2 млрд. руб. до 14251,0 млрд. руб., или более чем в 31 раз. Основную часть вкладов население продолжает хранить в Сбербанке России, хотя его доля в общей сумме вкладов физических лиц в кредитных организациях уменьшилась в 2001–2013 гг. с 76,6% до 45,7%⁷.

⁶ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 480.

⁷ Рассчитано по данным Таблицы 6.

Таблица 6

**Вклады (депозиты) физических лиц в кредитных организациях
(на начало года; млрд. руб.)⁸**

	2001	2006	2011	2012	2013
	В кредитных организациях				
Всего	453,2	2761,2	9818,0	11871,4	14251,0
в том числе:					
на рублёвых счетах	304,7	2088,7	7918,5	9702,3	11763,5
на валютных счетах	148,5	672,5	1899,5	2169,1	2487,5
	Из них в Сбербанке России				
Всего	347,1	1500,1	4702,1	5532,2	6510,3
в том числе:					
на рублёвых счетах	266,0	1225,3	4195,8	4933,6	5841,8
на валютных счетах	81,1	274,8	506,3	598,6	668,5
Средний размер вклада, руб.					
на рублёвых счетах	1142	4612	12415	13691	14557
на валютных счетах	45794	78190	136510	161113	171091

Средний размер депозита физических лиц в кредитных организациях на душу населения существенно вырос в 2011–2013 гг. с 68 633 руб. до 99 220 руб., или в 1,4 раза (Таблица 7).

Таблица 7

**Размер вклада (депозита) физических лиц в кредитных организациях
на душу населения (на начало года; рублей)⁹**

	2011	2012	2013
Российская Федерация	68633	82852	99220

Как показывают приведённые в Таблице 6 данные о динамике среднего размера вклада в Сбербанке России в 2001–2013 гг., суммы средств на валютных счетах значительно превосходили суммы на рублёвых счетах. Это можно объяснить тем, что валютные счета в большей степени используются населением для накопления личных сбережений. Однако следует отметить, что расчёты с использованием данных Таблицы 6 свидетельствуют о существенном снижении уровня «долларизации» вкладов населения в кредитных организациях в 2000-е годы. Так, если в 2001 г. доля средств на валютных счетах составляла 32,8% от общей суммы

⁸ Российский статистический ежегодник 2013, Стат.сб., Росстат. – М., 2013. – С. 537; С 2006 г. данные приведены без учета начисленных процентов, а также средств на счетах индивидуальных предпринимателей и избирательных фондов.

⁹ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 537.

вкладов населения в кредитных организациях, то в 2013 г. эта доля сократилась до 17,5%.

Определённый интерес представляет расчёт сальдо между объёмами покупки и продажи населением иностранной валюты через кредитные организации, а также сопоставление этого сальдо с динамикой прироста вкладов физических лиц на валютных счетах в кредитных организациях. Это позволяют сделать данные Таблиц 6 и 8.

Таблица 8

Покупка и продажа гражданами иностранной валюты через кредитные организации России (млрд. руб.)¹⁰

	2010		2011		2012	
	Покупка валюты	Продажа валюты	Покупка валюты	Продажа валюты	Покупка валюты	Продажа валюты
Российская Федерация, всего	1173,3	977,9	1499,5	950,0	1903,4	983,8

Так, например, в 2010–2012 гг. объёмы чистой покупки (покупка минус продажа) иностранной валюты гражданами через кредитные организации России постоянно увеличивались и составили в 2010 г. 195,4 млрд. руб., в 2011 г. – 549,5 млрд. руб., в 2012 г. – 919,6 млрд. руб. Однако, как показывают данные Таблицы 6, прирост суммы вкладов физических лиц на валютных счетах кредитных организаций в 2012 г. наблюдался в размере 269,6 млрд. руб., или 29,3% от объёма чистой покупки гражданами валюты через кредитные организации России в том же году. Остальная часть объёма чистой покупки гражданами валюты в 2012 г. в размере около 650 млрд. руб. не была направлена на увеличение личных сбережений на валютных счетах в кредитных организациях России, а была, по всей видимости, вывезена за рубеж, использована в туристических поездках, осталась на руках у населения.

Одним из главных факторов, сдерживающих рост личных сбережений, является сохраняющийся относительно низкий уровень жизни населения в России, несмотря на то, что в 2000-е годы здесь наблюдался существенный прогресс. Как видно из Таблицы 9, реальные располагаемые денежные доходы населения в 2000-е годы стабильно повышались, хотя в 2010–2013 гг. наблюдалось замедление их роста.

Расчёты с использованием данных Таблицы 9 показывают, что если в 2000 г. среднедушевые денежные доходы населения в месяц в 1,9 раза превышали величину прожиточного минимума (в среднем на душу населения; в месяц), то в 2013 г. такое превышение составило уже более чем в 3,5 раза. Однако в целом показатель среднедушевого дохода в

¹⁰ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 539.

Таблица 9

Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения ¹¹

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (в текущих ценах), млрд. руб.	3813	12455	27962	32277	36472	40451
на душу населения, руб.	26014	86784	195774	225775	254688	281874
в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	105,9	110,8	104,3	105,8	106,9	103,9
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	2281	8088	18958	20780	23221	25647
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	112,4	105,9	100,5	104,6	103
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения):						
руб. в месяц	1210	3018	5688	6369	6510	7306
в % к предыдущему году	120,0	118,6	110,4	112,0	102,2	108
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:						
млн. человек	42,3	25,4	17,7	17,9	15,4	15,7
в % от общей численности населения	29,0	17,8	12,5	12,7	10,7	11,0

2013 г. в размере 25 647 руб. не позволяет говорить о возможности населения существенно увеличить личные сбережения.

Из данных Таблицы 10 видно, что наблюдается положительная для роста личных сбережений тенденция увеличения в 2008–2013 гг. доли населения со среднедушевыми денежными доходами свыше 27000 руб. в месяц. Доля этой части населения увеличилась с 12,4% в 2008 г. до 32,5% в 2013 г. Однако с учётом инфляции реально располагаемые доходы населения росли более медленными темпами.

Таблица 10

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в %) ¹²

	2005	2008	2010	2011	2012	2013
Все население	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами, руб. в месяц:						
до 5000,0	39,8	15,9	9,4	7,3	5,8	4,3
5000,1–7000,0	17,6	12,6	9,4	8,1	6,9	5,7
7000,1–10000,0	17,1	17,0	14,6	13,4	12,0	10,5
10000,1–14000,0	12,0	16,9	16,6	16,2	15,4	14,3
14000,1–19000,0	6,9	13,6	15,2	15,6	15,5	15,3
19000,1–27000,0 ²⁾	6,6	11,6	14,7	15,9	16,7	17,4
27000,1–45000,0	...	8,9	13,3	15,1	17,1	19,2
свыше 45000,0	...	3,5	6,8	8,4	10,6	13,3

¹¹ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 143; Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 127.

¹² Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 163; Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 138.

Повышению нормы личных сбережений не способствует процесс старения населения в России. Люди пенсионного возраста в большей степени расходуют накопления и не имеют возможности для осуществления значительных накоплений. Наибольшие сбережения люди осуществляют в трудоспособном возрасте. Как видно из Таблицы 11, доля населения старше трудоспособного возраста увеличилась с 20,5% в 2002 г. до 23,1% в 2013 г. Одновременно за тот же период сократилась доля трудоспособного населения с 61,3% до 60,1% соответственно. Продолжение тенденции старения населения в России будет обуславливать сохранение процесса уменьшения нормы личных сбережений.

Таблица 11

Распределение численности населения России по возрастным группам¹³

	Тыс. человек			В % к итогу		
	2002	2012	2013	2002	2012	2013
Все население	145167	143056	143347	100	100	100
Из общей численности население в возрасте:						
моложе трудоспособного	26327	23568	24110	18,1	16,5	16,8
Трудоспособном *	88942	87055	86137	61,3	60,8	60,1
старше трудоспособного	29778	32433	33100	20,5	22,7	23,1

*Мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 года.

Положительное воздействие на рост личных сбережений населения может оказать увеличение удельного веса работающих женщин. Однако вряд ли этот фактор может существенно изменить положение, так как в России, как представляется, степень участия женщин в экономической деятельности уже сравнительно высокий. Как видно из Таблицы 12, удельный вес женщин в общей численности занятых в экономике в 2000-е годы оставался достаточно стабильным и немного увеличился в 2000–2012 гг. с 48,4% до 49%.

Таблица 12

Удельный вес численности женщин, занятых в экономике России¹⁴

	2000	2005	2010	2011	2012
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	64517	66792	67577	67727	67968
Удельный вес численности женщин, занятых в экономике, %	48,4	49,4	49,1	49,1	49,0

Важным социально-демографическим фактором, способным благоприятно повлиять на увеличение населением трудоспособного возраста личных сбережений, является рост продолжительности жизни. Увеличение ожидаемой продолжительности жизни стимулирует эко-

¹³ Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 91.

¹⁴ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 117–118.

номически активное население к направлению на накопление более значительной части своих доходов для использования отложенных средств в будущем после выхода на пенсию.

Проводившаяся в России пенсионная реформа привела к появлению негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и к развитию накопительной пенсионной системы в целом. Как видно из Таблицы 13, пенсионные взносы, выплаты и пенсионные резервы НПФ заметно возросли в 2008–2013 гг. Пенсионные резервы НПФ увеличились с 462,9 млрд.руб. в 2008 г. до 831,6 млрд.руб. в 2013 г. Общее число НПФ сократилось в 2008–2013 гг. с 211 до 120, как представляется, за счёт централизации и концентрации капитала в этом секторе финансовых услуг.

Таблица 13

Сведения о формировании негосударственными пенсионными фондами (НПФ) средств пенсионных резервов и о выплатах за счет средств пенсионных резервов за 2008–2013 гг. (млрд. руб.)¹⁵

	Всего НПФ	Пенсионные взносы поступившие в отчётном году	Выплаты, осуществленные в отчётном году	Пенсионные резервы на конец отчётного года
2008	211	61,0	21,9	462,9
2009	165	67,1	29,9	564,4
2010	151	63,4	30,6	643,8
2011	146	79,3	35,3	700,3
2012	134	80,4	44,3	758,1
2013	120	86,9	50,4	831,6

Вопрос пенсионного обеспечения в России сохраняет свою остроту из-за остающегося довольно низкого среднего размера пенсий. В 2000–2013 гг. реальный размер пенсий стабильно рос, как это видно из данных Таблицы 14.

Таблица 14

Размер назначенных пенсий в России¹⁶

	2000*	2005	2010	2011	2012	2013
Средний размер назначенных пенсий, руб.	694	2364	7476	8203	9041	9918
Реальный размер назначенных пенсий, в % к предыдущему году	128,0	109,6	134,8	101,2	104,9	103

Средний размер назначенных пенсий увеличился с 694 руб. в 2000 г. до 9918 руб. в 2013 г. Однако этот достигнутый средний размер

¹⁵ Центральный банк РФ: Финансовые рынки. Участники финансовых рынков. Рынок коллективных инвестиций. <http://www.cbr.ru>.

¹⁶ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013. – С. 143; Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 127; 2000 г. – с учетом компенсации.

назначенных пенсий лишь незначительно превышал среднюю величину прожиточного минимума на душу населения, составившую в том же году 7306 руб. (Таблица 9).

В определённой степени это связано с тем, что пополнение средств пенсионного фонда России всё в большей степени происходит не за счёт налогов и страховых взносов предприятий, а за счёт поступлений из федерального бюджета. Так, например, данные Таблицы 15 свидетельствуют о том, что в 2000 г. из федерального бюджета поступило 26,8 млрд.руб., или 6,2% от общих поступлений в пенсионный фонд России. В 2012 г. средства федерального бюджета составили уже 2819,5 млрд.руб., или 47,9% общей суммы поступлений. Иными словами в 2000-е годы значительно возросла нагрузка пенсионных платежей на государственный бюджет.

Таблица 15

**Поступление и расходование средств пенсионного фонда РФ
(млрд. руб.)¹⁷**

	2000	2005	2010	2011	2012
Поступление	431,3	1349,6	4610,1	5255,6	5890,4
из него:					
налоги, страховые взносы *	379,3	635,6	1929,0	2833,9	3040,4
из федерального бюджета	26,8	693,1	2648,4	2384,2	2819,5
Расходование	341,1	1299,1	4249,2	4922,1	5451,2
из него на финансирование:					
выплат населению пенсий, пособий	331,3	1265,2	4013,2	4419,2	4897,3
исполнительной дирекции Фонда	2,8	32,5	68,3	84,6	92,8

* С 2005 г. — без учета поступлений из федерального бюджета за счет единого социального налога.

Рост ожидаемой продолжительности жизни населения в России свидетельствует о необходимости усиления ориентации пенсионной реформы на стимулирование личных пенсионных накоплений граждан. Из Таблицы 16 видно, что в 1992–2012 гг. ожидаемая продолжительность жизни при рождении мужчин увеличилась с 61,9 до 64,6 лет, а женщин — с 73,7 до 75,9 лет. Более длительная ожидаемая продолжительность жизни на пенсии женщин обуславливает важность дифференцированного подхода к накоплению пенсий. Женщинам необходимо создание более значимых личных пенсионных сбережений.

Анализируя тенденции и перспективы роста личных сбережений населения, нельзя не отметить воздействие фактора иммиграционной политики в России. Одной из причин быстрого роста трудовых иммигрантов в Россию официально признавалась абсолютная нехватка

¹⁷ Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. — М., 2013. — С. 530.

Таблица 16

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)¹⁸

Годы	Всего	Мужчины	Женщины
1992	67,8	61,9	73,7
2000	65,3	59,0	72,3
2005	65,4	58,9	72,5
2008	68,0	61,9	74,3
2009	68,8	62,9	74,8
2010	68,9	63,1	74,9
2011	69,8	64,0	75,6
2012	70,2	64,6	75,9

рабочей силы. Однако в реальности, как это наблюдается и в мировой практике, в России корпорациями предъявлялся спрос в основном на низкооплачиваемую рабочую силу в целях максимального снижения издержек и соответствующего увеличения прибыли.

Данные Таблицы 17 о численности безработных опровергают тезис об абсолютной нехватке рабочей силы в России. Статистические показатели свидетельствуют о том, что численность безработных в России не оправдывает миграционную политику по массовому привлечению иностранной рабочей силы.

Таблица 17

Численность безработных и иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу в России (тыс. человек)¹⁹

	2011	2012	2013
Численность безработных	4922	4131	4137
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года)	1286	1065	918
Численность иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу	1027,9	1148,7	1111,5

Кроме того, привлечение значительного числа иностранных рабочих и фактическое замещение ими российских рабочих не только не способствует росту личных сбережений населения России, но и ведёт к значительному оттоку капитала из страны в виде вывоза заработанных иностранными рабочими денежных средств.

Как видно из Таблицы 18, отрицательное сальдо по статье «плата труда» в платёжном балансе России постоянно увеличивалось в

¹⁸ Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 95.

¹⁹ Там же. – С. 113–114.

**Счет текущих операций платёжного баланса России
(основные агрегаты; млн. долл.)²⁰**

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Счёт текущих операций	84389	50384	67452	97274	71282	32761
Товары и услуги	104560	95630	120875	163398	145076	121693
Первичные доходы	-18526	-39739	-47105	-60399	-67661	-79761
<i>Оплата труда</i>	-1133	-8868	-8512	-9522	-11831	-13170
к получению	1807	3326	3619	3871	3884	4256
к выплате	-2940	-12193	-12131	-13393	-15715	-17426
<i>Доходы от инвестиций</i>	-17394	-30976	-38740	-51031	-56838	-66672
<i>Рента</i>	0	104	148	153	1008	81
Вторичные доходы	-1645	-5507	-6318	-5725	-6133	-9171

2005–2013 гг. и выросло с 1,1 млрд. долл. в 2005 г. до 13,2 млрд. долл. в 2013 г. Общий отток из России оплаты труда увеличился с 2,9 млрд. долл. в 2005 г. до 17,4 млрд. долл. в 2013 г. В сущности, эти достаточно значимые средства были выведены из национальной системы формирования личных сбережений населения России, в том числе из национальной системы формирования пенсионных накоплений.

Это свидетельствует о необходимости серьёзной переоценки миграционной политики России в целях снижения неоправданно высокого оттока капитала по статье «оплата труда» путём увеличения занятости российских граждан и содействия тем самым росту личных сбережений населения, в том числе и пенсионных накоплений.

В конце 2014 г. в России произошли неблагоприятные экономические события, способные негативно повлиять на процесс формирования личных сбережений населения.

На фоне замедления роста российской экономики в 2012–2014 гг. и резкого, в два раза, снижения во второй половине 2014 г. мировых цен на нефть (Рисунок 1), в России на валютном рынке была проведена спекулятивная атака на рубль. В результате, валютный курс рубля упал во второй половине декабря 2014 г. до 68 рублей за один доллар США, или почти в 2 раза по сравнению с курсом на начало августа 2014 г. (35,44 руб.). Из Рисунка 2 видно, насколько драматично было падение рубля в конце 2014 г. После определённого укрепления в конце декабря 2014 г. курс рубля вновь снизился в январе 2015 г.

Падение валютного курса рубля сопровождалось ускорением инфляции в России. Если в декабре 2013 г. инфляция с начала года нарастающим итогом составила 6,5%, а прирост цен на продовольственные товары

²⁰ Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014. – С. 513.

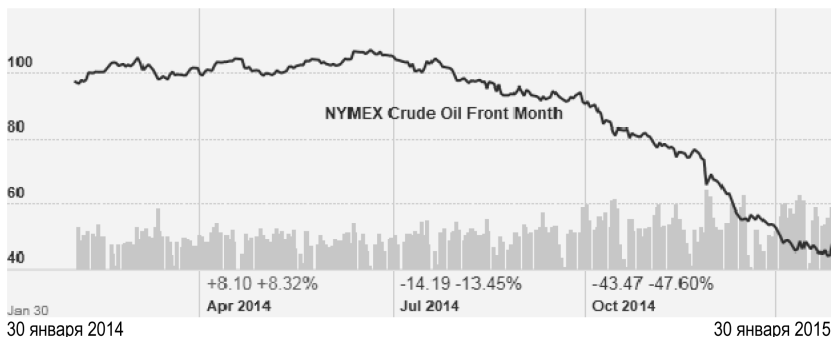


Рисунок 1. Динамика цены ближайшего по сроку исполнения фьючерсного контракта сырой нефти на Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX Crude Oil Front Month): долларов США за 1 баррель нефти ²¹ 30 января 2014 30 января 2015

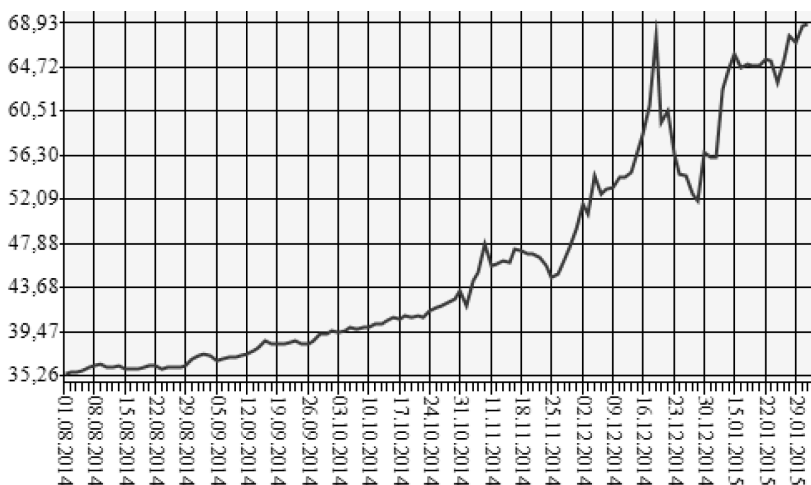


Рисунок 2. Динамика официального курса доллара США по отношению к российскому рублю в августе 2014 – январе 2015 гг. ²²

был на уровне 7,3%, то в декабре 2014 г. показатель инфляции за год возрос до 11,4%, а годовой рост продовольственных цен достиг 15,4% ²³.

²¹ The Financial Times: Markets/Commodities; www.ft.com.

²² Центральный Банк РФ: Динамика официального курса заданной валюты; www.cbr.ru.

²³ Инфляция на потребительском рынке. Декабрь 2014 г. Центральный банк РФ. 2015: www.cbr.ru.

Предварительные статистические данные за 2014 г. показывают, что в декабре 2014 г. в процентах по отношению к декабрю 2013 г. реальные располагаемые денежные доходы населения в России снизились на 7,3%, а реальная среднемесячная начисленная заработная плата одного работника сократилась за тот же период на 4,7%²⁴. Сокращение реальных доходов населения России в 2014 г. произошло впервые с 2010 г.

Обрушение валютного курса рубля, рост инфляции, снижение реальных денежных доходов окажет негативное влияние на процесс формирования личных сбережений населения. В сложившихся условиях можно с высокой определённой прогнозировать, что в ближайшей перспективе будет продолжаться снижаться норма личных сбережений населения за счёт вынужденного существенного роста доли расходов на конечное потребление, в первую очередь на покупку продовольствия, товаров и оплату услуг.

Используемые источники

1. Инфляция на потребительском рынке. Декабрь 2014 г. Центральный банк РФ. 2015: www.cbr.ru.
2. Информация о социально-экономическом положении России. 2014 год. – М., Федеральная служба государственной статистики. 28.01.2015.
3. Россия в цифрах 2014, Крат. стат. сб., Росстат. – М., 2014.
4. Российский статистический ежегодник 2013, Стат. сб., Росстат. – М., 2013.

²⁴ Информация о социально-экономическом положении России. 2014 год. – М., Федеральная служба государственной статистики. 28.01.2015. – С. 5.

Захаров С. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Общобразовательные дисциплины»,
Иркутский национальный исследовательский
технический университет
e-mail: ynd@istu.edu*

Механизм отбора инновационных решений с учетом оценки резервов эффективности

Эффективный и корректный отбор инновационных решений – важнейшая составная часть всего процесса реализации инноваций на малых предприятиях. В связи с этим исследование механизма отбора инновационных решений с учетом оценки резервов эффективности является актуальной задачей.

В настоящей статье с помощью аналитических методов, системного подхода, логических методов исследования проанализированы и рассмотрены различные аспекты процесса отбора инновационных решений.

Сделан вывод о том, что для характеристики влияния факторов на отбираемое решение и выявления резервов эффективности следует использовать балльно-факторный метод с применением весовых коэффициентов значимости.

Ключевые слова: *резервы, эффективность, инновационная деятельность, малые предприятия, факторы, балльно-факторный метод.*

Zakharov S. V.

*PhD (Economics), associate professor
of general subjects Irkutsk National Research Technical University*

The mechanism of selection of innovative solutions tailored to assess the effectiveness of reserves

Effective and correct selection of innovative solutions is the most important part of the entire process of innovation in small businesses. In this regard, the study of the mechanism of selection of innovative solutions based on an assessment of efficiency reserves is an urgent task.

In this article by using analytical methods, systems approach, logical methods of study are analyzed and discussed various aspects of the selection process for innovative solutions.

It is concluded that the characteristics of the influence of selected factors on the decision and identify efficiency reserves should use the point-factor method with weighted importance.

Keywords: *reserves, efficiency, innovation, small businesses, factors, point-factor method.*

Выявление и обоснование резервов повышения эффективности малых инновационных предприятий связано:

-
-
- во-первых, с влиянием факторов, в том числе со снижением затрат, повышением доходности;
 - во-вторых, с нивелированием различных видов риска, так как уменьшение их влияния позволяет значительно повысить эффективность деятельности.

Формирование рисков позволяет создать оптимальную аргументированную систему с констатацией места каждого риска, методов и принципов управления рисками с учетом причин их возникновения. Риски могут действовать как самостоятельно, так и в связи с факторами воздействия на резервы эффективности.

Считаем, что необходима разработка системы показателей рисков, включающая факторы, частные показатели факторов, методы. При этом система должна учитывать отраслевые и региональные особенности, хотя факторы, основные принципы и процедура отбора инновационных решений, организационные формы ее выполнения должны оставаться общими, межотраслевыми.

Под учетом особенностей следует понимать тот факт, что частные показатели в составе факторов могут быть индивидуальными для отдельных малых предприятий, а также дополнены специфическими показателями и способами их расчета, более конкретными методами отбора, отражающими отраслевые (подотраслевые) и региональные особенности, целевое назначение, источники формирования инновационных решений.

С учетом изложенных принципов и требований построения системы показателей для отбора актуальных, перспективных и эффективных инновационных решений предлагаются следующие группы показателей (факторы) выявления резервов повышения эффективности:

- научно-технические;
- институциональные
- производственно-технологические;
- финансово-экономические;
- социальные
- экологические;
- отраслевые (региональные);
- правовые;
- организационно-информационные;
- рыночные (маркетинговые).

Для каждой группы факторов предполагается свой набор частных показателей, который также может быть различен для отдельных малых инновационных предприятий в зависимости от специфики отраслево-

го назначения и профиля предприятий, целей отбора инновационных решений, этапов их выполнения и источников формирования. Эти группы факторов и входящих в их состав частных показателей находят отражение в методах отбора инновационных решений, к которым предъявляется комплекс следующих требований: строгий отбор наиболее перспективных и эффективных решений, совпадение результатов отобранных решений с целями деятельности производственно-хозяйственных и научно-производственных систем, целенаправленность отобранных решений; высокая степень достоверности оценки — прежде всего, в отношении достижения ожидаемых результатов, учет источника и характера формирования решений (хоздоговорные, инициативные и др.); учет отраслевых и региональных особенностей и т. д.

В рамках каждого метода отбора инновационных решений автором предлагается модифицированная схема А.М. Мухамедьярова¹. Так, если А.М. Мухамедьяров для характеристики влияния факторов на выбираемое решение и выявления резервов эффективности использует только различные оценки (отлично, удовлетворительно хорошо, плохо) без весовых коэффициентов значимости, то автором статьи предлагается обязательное их применение. В табл. 1 представлен возможный перечень частных показателей, относящихся к научно-техническому фактору, и дана их оценка. Для общей оценки влияния показателей научно-технического фактора на инновационное решение с точки зрения его выполнимости рассчитывается величина баллов с учетом весовых коэффициентов значимости. Присвоение баллов осуществляется по каждому показателю на основе экспертной оценки (для показателей, приведенных в табл. 1, она составляет около 4 баллов — 0,4+0,5+1+1+1).

Аналогичным образом оценивается влияние других факторов на инновационное решение: экономических, социальных, экологических и т. д. Полученные оценки в баллах по всем факторам сводятся в общую таблицу (табл. 2), на основе которой окончательно принимается решение об отборе предлагаемых инновационных решений.

На основе сопоставления различных инновационных решений, по полученным оценкам показателей-факторов, можно выявить качественную и приближенную количественную оценку преимуществ того или иного инновационного решения. В процессе реализации инновационных решений составляются новые графики-таблицы, которые сопоставляются с первоначальными прогнозами (иногда на одном графике представляются новые и первоначальные оценки). Такие сопос-

¹ Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Инфра-М, 2008. — С. 127.

Таблица 1

Показатели, относящиеся к научно-техническому фактору, и их оценка²

Частные показатели научно-технического фактора	Коэффициент значимости	Оценка с учетом коэффициента значимости (веса) коэффициента), балл			
		Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Плохо
1. Потенциал имеющих научных и инженерно-технических работников	0,1	0,5	0,4	0,3	0,2
2. Вероятность получения конечных результатов (научно-технического и экономического риска)	0,25	1,25	1	0,75	0,5
3. Возможность использования опытно-экспериментальной базы	0,25	1,25	1	0,75	0,5
4. Наличие научно-технической информации ее объем и потенциал	0,2	1	0,8	0,6	0,4
5. Реинжиниринг старых и ввод новых производственных процессов	0,2	1	0,8	0,6	0,4

Таблица 2

Факторы (группы показателей) и их оценка, балл

Факторы	Оценка, балл	Факторы	Оценка, балл
Научно-технические	4	Социальные	2
Институциональные	4	Экологические	2
Финансово-экономические	5	Региональные	3
Производственно-технологические	4	Рыночные	4
Организационно-информационные	3	Правовые	3

тавления позволяют выявить позитивные и негативные изменения отдельных показателей и могут быть полезными для специалистов, оценивающих инновационные решения, и привлечения к выбору решений наиболее квалифицированных из них.

Следует заметить, что представленные для балльной оценки качественный (метод экспертных оценок) и количественный (балльно-факторный) методы при всей своей простоте и универсальности использования не могут дать полной и объективной оценки. Поэтому в

² Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. – С. 127.

дополнение к ним А.М. Мухамедьяровым предлагаются разновидности количественных методов, когда для каждого конкретного инновационного решения определяются первостепенные, главные показатели и их весомость, сравнительная ценность. Примерный перечень некоторых количественных показателей, предлагаемый А.М. Мухамедьяровым, приведен в табл. 3³.

Таблица 3

Количественные показатели оценки инновационных решений с целью обоснования резервов повышения эффективности

№ п/п	Основные показатели	Уровень достижения показателей	Баллы	Примечания
1.	Степень нового и оригинального в инновационном решении	- Применение оптимальных принципов и требований - Использование зарубежных технологий и исследований - Возможность получения патента или авторского исследования на решение	к1 к2 к3	к3>к2>к1
2.	Приведенная стоимость инновационного решения	$\geq C_1$ $\leq C_2 \leq C_1$ $\leq C_2$	к1 к2 к3	
3.	Прогнозируемая финансово-экономическая эффективность	$\leq Эп_1$ $\leq Эп_1 \leq Эп_2$ $\geq Эп_2$	к1 к2 к3	
4.	Вероятность получения положительных конечных результатов	- Вероятность получения минимальна - Вероятность получения вполне возможна - Вероятность получения висока	к1 к2 к3	
5.	Срок внедрения и реализации инновационного решения Лет (t)	$\geq t_1$ $\leq t_2 \leq t_1$ $\leq t_2$	к1 к2 к3	
6.	Необходимость и значимость инновационного решения	- С позиции удовлетворения текущих потребностей клиентов - С позиции уровня качества и эффективности производства - С позиции удовлетворения перспективных потребностей новых клиентов	к1 к2 к3	

Как представляется, такая оценка дополнительно к авторской балльно-факторной оценке факторов, позволяет наиболее объективно оценить инновационные решения.

³ Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. – С. 128.

Полученная суммарная оценка общего (интегрального) показателя позволяет определить место каждого инновационного решения и распределить инновационные решения по убыванию полученной ими суммарной оценки. При этом распределение решений для повышения уровня надежности оценки может быть дополнено их классификацией на категории (высшая, первая, вторая) в зависимости от суммы полученных баллов и на этой основе позволяет осуществлять предварительный отбор инновационных решений.

Достижение стратегических и тактических целей во многом зависит от факторов различного характера, позволяющих выявить и реализовать резервы повышения эффективности. Факторы, формирующие инновационную деятельность малых предприятий, делятся на внутренние (относящиеся к предприятию) и внешние (не зависящие от предприятия) и в зависимости от них определяются резервы, обусловленные этими факторами. В свою очередь, внешние факторы подразделяются на прямые и косвенные. При принятии управленческих решений по инновациям важны четкая классификация резервов повышения эффективности и выявление их содержания.

Классификация резервов повышения инновационной деятельности представляет собой верхний обобщающий уровень. Например, в составе обобщающих научно-технических резервов конкретными резервами повышения эффективности могут быть снижение морального и физического износа оборудования, модернизация технологии, снижение энергозатрат, расширение производственных мощностей. Для современных малых предприятий в управлении инновационной деятельностью важным является такой резерв повышения эффективности как инновационный климат, который формирует привлекательность инновационных вложений для частных отечественных и иностранных инвесторов. Важную роль играет также для инновационной привлекательности фактор отраслевой принадлежности. На предприятиях, где произошла смена собственника и их руководства, резервами повышения эффективности инноваций являются также институциональные перемены, а именно смена формы контроля.

Используемые источники

1. Лавриченко О.В. Реализация инновационной стратегии устойчивого развития промышленного предприятия. Дисс. на соискание уч. степени к.э.н. Спец. 08.00.05. Москва. 2013.
2. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / А.М. Мухамедьяров. — М.: Инфра-М, 2008. — 176 с.

Илюхина С. С.

*кандидат технических наук,
доцент кафедры «Таможенное право и организация таможенного дела»,
Юридический институт МИИТ (МГУПС)
e-mail: sana18@mail.ru*

Логистическая модель импорта товаров на территорию таможенного союза республики Беларусь, республики Казахстан и Российской Федерации

В статье рассмотрены вопросы применения инструментария сетевых моделей для организации процессов при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза.

***Ключевые слова:** оптимизационные модели, система массового обслуживания, логистика, управление таможенным контролем, моделирование.*

Ilyukhina S. S.

PhD (Technics) associate professor of «Customs Law and Customs organization», Institute of law of Moscow state university of railway communications (MIIT)

Logistic model of import of goods into the territory of the customs Union of Belarus, Kazakhstan and the Russian Federation

The article deals with the application of the tools of network models for the organization of processes in the movement of goods across the customs border of the Customs Union.

***Keywords:** optimization models, queuing system, logistics, management of customs control, simulation.*

Современная интеграция в международном товарообмене создала необходимость интенсификации товарорегулирующих процессов. Это, прежде всего, относится к таможенной деятельности.

В таможенном деле цели логистики непосредственно связаны с государственным регулированием внешнеторговой деятельности (рис. 1), т.е. перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза.

Сущность логистического подхода к управлению внешнеторговыми потоковыми процессами заключается в создании системы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, обеспечивающей минимизацию временных и финансовых затрат на прохождение товарными потоками таможенных границ сопредельных государств и позволяющей согласовать интересы всех субъектов внешнеэкономической деятельности.

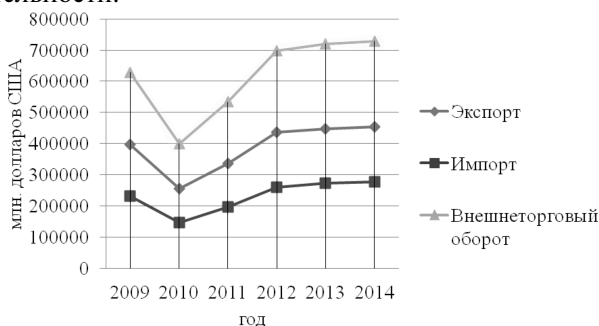


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота (включая экспорт и импорт) за период с 2009 по 2014 годы

Естественно, что особенности управления материальными экспортно-импортными товарными и сопутствующими информационными, финансовыми и сервисными потоками позволяют говорить о специфике таможенной логистики.

Цель таможенной логистики – повышение эффективности таможенного администрирования и создания благоприятных условий для участников внешнеторговой деятельности за счет повышения качества предоставляемых услуг, в результате чего будут обеспечены:

- всемирное содействие развитию торговли, ускорение товарооборота и расширение внешнеторговых связей Таможенного союза;
- таможенный контроль товаров и транспортных средств, перемещаемых через границу Таможенного союза в объеме, необходимым и достаточным для соблюдения законодательства Таможенного союза и защиты отечественного производителя;
- своевременное и полное наполнение доходной части бюджета.

Актуальность решения этой проблемы применительно к деятельности таможенных органов Таможенного союза определяют следующие факторы: особенности геополитического и геоэкономического положения Таможенного союза, увеличение объема контролируемых грузопотоков по экспортно-импортным операциям, проблемы организации и регулирования внутренней деятельности таможенных структур.

Построение эффективной таможенной системы, реализующей логистические подходы, будет способствовать решению таких социально-экономических и политических задач государства, как обеспечение устойчивой бюджетной политики, развитие внешнеэкономической деятельности, расширение внешнеторговых связей, стимулирование развития экономики, поддержание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата и «здоровой» конкурентноспособной среды.

Одним из существующих препятствий на пути развития сектора международных транспортных услуг, которые будут преобладать среди международных услуг, является недостаточная развитость транспортной логистики, которая как сфера деятельности охватывает три области.

Сюда относится процесс планирования, организации и осуществления рациональной и недорогой доставки (перевозки) грузов (товаров) от мест их производства до мест потребления; контроль над всеми транспортными и другими операциями, возникающими в пути следования грузов с использованием современных средств телекоммуникации, информатики и других информационных технологий; предоставления соответствующей информации грузовладельцам.

В развитых странах логистическая деятельность становится важной составляющей ВВП. Например, в США в настоящее время на логистику приходится около 10% ВВП, в Германии — 8%, Франции — 7,5%, Польше — 4%, в то время как в России — 2%.

Необходимость анализа и учета новых тенденций развития международной торговли обусловлена происходящими структурными сдвигами в мировой экономике, переориентацией структуры экспорта на поставку готовой продукции и полуфабрикатов, увеличением роли прогрессивных форм и методов доставки грузов потребителям в виде контейнерных перевозок, а также объемов торговли в евроазиатском направлении.

Согласно оценкам международных экспертов, в развитых странах логистическими услугами обеспечивается от 15 до 25% ВВП страны.

Так, по подсчетам специалистов, на предприятии, которое грамотно использует сложные логистические схемы, сокращение затрат хотя бы на 3% приводит к увеличению прибыли на 10–15%, а снижение логистических издержек на 1% эквивалентно почти 10% увеличению объемов продаж.

Факторы, препятствующие эффективному функционированию логистики в Таможенном союзе, можно разделить на группы по степени оказания негативного влияния на транспортно-логистические системы.

В первую группу можно отнести недостаточность складских помещений класса А и В, оборудованных системой температурного контроля.

Ко второй группе относятся факторы, связанные с недостаточным развитием рыночных отношений в области торговой инфраструктуры.

Основной целью деятельности таможенных органов в этом направлении является, скорее всего, не пассивное использование транзитных возможностей Таможенного союза, которые объективно обуславливаются его геополитическим расположением, а активное наращивание путем:

- создания современной таможенной инфраструктуры на основных маршрутах движения товаров;
- совершенствования таможенного законодательства в области транзита;
- внедрение передовых таможенных технологий;
- компьютеризация таможенных операций и информационно-го взаимодействия.

Интенсификация таможенной деятельности требует поиска новых способов и средств повышения эффективности продвижения товаров через таможенную границу. Рассмотрение одного из возможных подходов к решению этой задачи является целью данной статьи.

Характерной особенностью таможенных процессов является то, что они могут быть естественным образом представлены в виде логической модели, состоящей из комплексов взаимосвязанных работ (операций, действий), направленных на достижение общей конечной цели. Логико-математическое описание таких комплексов и формирование управленческих воздействий удобно осуществлять с использованием сетевых моделей ресурсно-временной оптимизации. В частности, процесс организации работы таможенного органа при осуществлении той или иной таможенной процедуры может быть представлен в форме задачи минимизации времени выполнения комплекса работ при ограничениях на количество и взаимозаменяемость исполнителей. Структуру взаимосвязи и обусловленность планируемых мероприятий (таможенных операций) целесообразно отображать в виде ориентированного графа:

$$G\{(i, j)\}, \quad i, j = 1, 2, \dots, m, \quad i < j,$$

где m — число узлов графа, i, j — номера узлов.

Граф G представляет собой сеть, т.е. имеет только одну начальную и одну конечную вершины, а также не имеет циклов. Каждой работе (таможенной операции) в этом графе ставится в соответствие дуга, соединяющая i -й и j -й узлы.

Последовательность работ подчиняется следующему условию: работа, соответствующая дуге, выходящей из некоторого узла, может быть начата, только после окончания всех работ, входящих в этот узел.

Каждая работа (i, j) характеризуется продолжительностью $\tau(i, j)$ и необходимым количеством $n(i, j)$ ресурсов.

Для выполнения комплекса работ привлекается множество $R = \{1, 2, \dots, K\}$ ресурсов. Их взаимозаменяемость описывается матрицей $\Delta = \|\delta^k(i, j)\|$, $k = 1, 2, \dots, K$, $(i, j) \in G$,

$$\text{где } \delta^k(i, j) = \begin{cases} 1, & \text{если } k\text{-й тип ресурса может привлекаться к выполнению} \\ & \text{работы } (i, j); \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Будем полагать, что прерывание начатой работы не допускается и $n(i, j) = \text{const}$ в течение всего времени выполнения комплекса работ. Календарный план выполнения работ определяется множеством:

$$Y = \{x(i, j), r(i, j) \mid (i, j) \in G, r(i, j) \subseteq R\},$$

где $x(i, j) t$ – момент времени, в который начинается работа;

$(i, j), r(i, j)$ – множество ресурсов, привлекаемых к выполнению (i, j) -й работы.

Время выполнения всего комплекса работ равно максимальной продолжительности T пути из начальной вершины графа G в конечную при реализации плана Y , то есть $T = \max_{L \in G_L} T_L(Y)$, где T_L – продолжительность L -го пути при реализации плана Y ; G_L – множество путей из начальной вершины графа G в конечную.

С учетом принятых обозначений рассматриваемая задача минимизации времени выполнения инновационного проекта при ограничениях на количество ресурсов и их возможности по выполнению работ может быть формально представлена в виде следующей задачи математического программирования: определить календарный план.

$$Y^* = \{x^*(i, j), r^*(i, j) \mid (i, j) \in G, r^*(i, j) \subseteq R\}, \quad (1)$$

$$T^* = T(Y^*) = \min_Y \max_{L \in G_L} T_L(Y), \quad (2)$$

$$\text{такой, что } x(i, j) \geq \max_{(l, i) \in G} \{x(l, i) + \tau(l, i)\}, \quad (3)$$

$$\text{при } \sum_{(i, j) \in F(t)} n(i, j) \leq K, 0 \leq t \leq T, F(t) \in G, \quad (4)$$

$$\sum_{k \in r(i, j)} \delta^k(i, j) = n(i, j), (i, j) \in G, \quad (5)$$

$$\sum_{k=1}^K \delta^k(i, j) = n(i, j), (i, j) \in G, \quad (6)$$

где $F(t)$ множество работ, выполняемых в текущий момент времени t .

Условие (3) устанавливает, что работы, выходящие из любого узла графа, могут быть начаты только после завершения всех работ, входящих в этот узел. Условие (4) определяет, что количество одновременно привлекаемых возобновляемых ресурсов не может превышать их общего количества. Условие (5) требует, чтобы на каждую работу выделялось установленное количество ресурсов. Условие (6) требует, чтобы количество ресурсов соответствующего типа обеспечивало возможность выполнения каждой работы.

Рассматриваемая модель обеспечивает формирование решений по организации работы таможенных органов при реализации той или иной таможенной процедуры. Поскольку наиболее часто применяемой и одновременно наиболее сложной в смысле объема выполняемых операций является процедура выпуска товаров для внутреннего потребления, то именно на нее должна ориентироваться организация работы таможенного органа.

Используемые источники

1. Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Черныш А.Я., Чечеватов А.В. Оптимизационные модели и методы в управлении инновационными процессами: монография. – М.: РИО РТА, 2006. – С. 100.
2. Власов А.В., Диденко О.В. Проблемы развития таможенных услуг и транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики (на примере стран Таможенного союза). Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 40. – С. 122–130.
3. Внешняя торговля: [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru (Дата обращения 15.03.2015 г.).
4. Илюхина С.С. Взаимодействия таможни и бизнеса: вопросы логистики. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 43. – С. 82–87.
5. Русавская А.В., Власов А.В. Коммерческое ипотечное кредитование как способ долгосрочного финансирования логистических проектов, реализуемых в формате «built-to-suite». Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18. – С. 248–254.
6. Коровяковский Д.Г., Илюхина С.С. Альтернативные способы разрешения споров во внешнеэкономической деятельности в свете вступления России в ВТО. Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. – 2014. – № 4 (35). – С. 73–78.

Какатунова Т. В.

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и информационные технологии в экономике», ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Иванова Е. И.

*аспирант кафедры «Менеджмент и информационные технологии в экономике», ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)
e-mail: helenivanova_89@mail.ru*

Особенности управления инновационными проектами на предприятиях информационно-консультативного обеспечения

В статье представлен авторский взгляд на проблему управления инновационными проектами на предприятиях информационно-консультационного обеспечения, разработана методика формирования и управления портфелем инновационных проектов на предприятиях информационно-консультативного обеспечения в качестве элемента организационно-экономического инструментария оценки и управления деятельностью организации.

Ключевые слова: *управление инновациями, информационно-коммуникационные технологии, информационно-консультационное обеспечение.*

Kakatonova T. V.

*Doctor of Science (Economics), Professor of MITE Department,
The Branch of National Research University «Moscow Power Engineering
Institute» in Smolensk*

Ivanova E. I.

*Postgraduate student of MITE Department,
The Branch of National Research University «Moscow Power Engineering
Institute» in Smolensk*

Specific features of management of IT-consulters innovative projects

Authors shows the way of how to manage innovation projects in IT-development and consulting. In article the method of compilation and controlling portfolios of innovative projects as the part of enterprise management toolkit is given.

Keywords: *innovation management, information and communication technologies, development and consulting providing.*

Современные подходы к управлению инновационными проектами характеризуются использованием нестандартных методов и методик анализа и оценки деятельности инновационно-активного предприятия, которые реализуются за счет анализа ограниченного и доступного, как для внутренних, так и для внешних аналитиков круга параметров. Так, диагностическими параметрами, характеризующими внешние проявления, могут являться количественные показатели функционирования инновационной сферы (количество НИР, объем выпуска инновационной продукции и пр.); выходными параметрами будут: продолжительность выполнения инновационных проектов (длительность фаз инновационного цикла), объем выпущенной инновационной продукции, качество данной продукции и востребованность ее на внешних рынках и т.п.¹

При этом осуществлять скоординированное управление показателями, характеризующими инновационный потенциал и инновационную активность экономической единицы возможно с помощью сбалансированной системы показателей (англ. — *BSC/BalancedScoreCard*) — концепция переноса и декомпозиции стратегических целей для планирования операционной деятельности и контроль их достижения. *BSC* может являться механизмом взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными параметрами отчетности, и здесь *BSC* выступает в качестве инструмента не только стратегического, но и оперативного управления².

Для построения такой системы показателей эффективности экономической единицы для инновационно-активного предприятия информационно-консультативного обеспечения предполагается следующий алгоритм. Вначале происходит формирование исходной системы показателей. Однако даже при наличии их близкой связи с целями в сфере маркетинга, конкурентоспособности, инновационного роста,

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. — 2009 — № 3. — С. 37.

² David Parmenter. Key Performance Indicators: Developing, Implementing and Using Winning KPI's. — New Jersey, USA: John Wiley & Sons, inc., 2007. — С. 233.

зачастую это может нарушить главный смысл построения *BSC* за счет смещения равновесия системы в сторону финансов. Таким образом, сбалансированность системы показателей может быть нарушена, а значит актуальной является модификация системы используемых для управления инновационными проектами показателей.

Авторами предполагается, что основой для критериального сравнения инновационно-ориентированных ИТ-проектов предполагается выбрать технико-эксплуатационные параметры, разделенные по следующим группам, в соответствии с формируемой для организации и конечного потребителя ценностью: аппаратные (материально-техническая база); программные (software и интеллектуальные решения); параметры трудового капитала, эксплуатационно-технические параметры. Помимо их определения вычисляются также коэффициенты вида $K_i = \frac{pi_T}{pi_0}$, где pi_0 – состояние измеряемого параметра на начало проекта, pi_T – состояние измеряемого параметра в конечном расчетном периоде проекта, показывающие эффективность технического руководства инновационными преобразованиями и качественное изменение значимых характеристик проекта при разработке и внедрении новации с целью последующей расчетной корректировки экономических параметров проекта.

Вторым этапом вычисляются агрегированные технико-экономические параметры проекта, при этом помимо традиционных для типовых ИТ-проектов предлагается ввести в методику еще две группы параметров. К первой группе будут относиться параметры интеллектуального и человеческого капитала, включающие затраты не только на кадровые процессы, но и расходы по обеспечению его развития и минимизации текучести кадров, а также затраты на управление интеллектуальным капиталом (защита интеллектуальной собственности, патентные и лицензионные работы, разработка и издержки функционирования системы управления корпоративным знанием).

Ко второй группе параметров, особо актуальных для интегральной оценки длительных и сложных проектов, имеющих в своем составе значительную уникальную инновационную составляющую, относится оценка нематериальных активов организации, включающая репутационную составляющую (в том числе – учитывающая затраты на пре-маркетинг и *PR*), параметры, относящиеся к категории управления качеством, и характеризующие уровень развития отношений с покупателями и клиентами.

На третьем этапе определяются возможности и предварительные параметры внешнего льготного софинансирования инновационных проектов, включающего частное венчурное высокорисковое предпринимательство, государственные субсидии и субвенции инновационно-активными организациями. Также при этом при возможности оцениваются неявные выгоды от увеличения инновационной составляющей проектов: расширение рынков сбыта и освоение новых ниш, увеличение лояльности клиентов (в том числе — технологически обусловленное).

Далее следует прогнозный расчет инвестиционных параметров проектов: в отличие от статических методов определения, где общий экономический итог деятельности определяется как разность совокупных стоимостных результатов и затрат, рационально использовать динамический метод формирования денежного потока, что обусловлено специфическим характером рисков для проектов с высокой долей новаций и, как следствие, высокой чувствительностью инвестиционных параметров проекта к дисконтному множителю.

Так, общепринято для оценки инвестиционно-инновационных проектов используют показатели приведенных (дисконтированных) доходов. Под чистым приведенным доходом (англ. — *NPV/NetPresenceValue*) понимается разница между приведенными к настоящей стоимости суммой чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию. Такой показатель позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. его конечный результат в абсолютной сумме. В случае единовременного осуществления инвестиционных вложений расчет данного показателя осуществляется по формуле:

$$NPV_E = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - I_E,$$

где NPV_E — сумма чистого приведенного дохода по инновационному проекту при единовременном осуществлении инвестиционных затрат; CF_t — сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта (если полный период эксплуатации инновационно-инвестиционного проекта определить сложно, его принимают в расчетах в размере 5 лет); I_E — сумма единовременных инвестиционных затрат на реализацию проекта; d — используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью; n — число интервалов в общем расчетном периоде t .

Для инновационных проектов, когда инвестиционные затраты, связанные с предстоящей реализацией инвестиционного проекта, осуществляются в несколько этапов, расчет показателя чистого приведенного дохода производится по следующей формуле:

$$NPV_M = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+d)^t},$$

где NPV_M – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту при многократном осуществлении инвестиционных затрат; CF_t – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта; IC_t – сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего периода реализации инвестиционного проекта; d – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью; n – число интервалов в общем расчетном периоде t .

В общем случае в результате проведенных расчетов положительное значение NPV (чистого дисконтированного дохода) показывает целесообразность принятия решения о вложении инвестиций в инновационный проект.

Вместе с тем следует отметить ряд недостатков для приведенного выше алгоритма расчета NPV . Во-первых, существует сложность с корректным определением ставки дисконтирования; это является особо проблематичным для многопрофильных длительных проектов, к которым следует, в первую очередь, отнести проекты высокой степени инновационной в информационно-консультативной сфере. Некоторые способы определения ставки дисконта указаны в отдельных научных работах, однако при этом не учтена возможная вариативность ставки дисконта³.

Во-вторых, при расчете NPV отсутствует практика учета нематериальных ценностей и прочих неосязаемых преимуществ и выгод организации (ноу-хау, патенты, компетенции сотрудников), которые вместе с тем оказывают значимое влияние на финансовые показатели инновационного проекта.

В-третьих, отсутствует избирательная вариативность прогнозирования денежных потоков. Хотя денежные потоки предприятия определяются, но это всего лишь прогнозные значения, которые в про-

³ Заенчковский А.Э. Оценка инновационного потенциала // Интеграл. – 2011. – № 6. – С. 12.; Коган А.Б. Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций: монография / Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2012. – С. 50.

цессе могут изменяться, в том числе при непосредственном участии ряда факторов, присущих инновационно-активным предприятиям информационно-консультативной сферы.

В общем случае инновационное предприятие является самостоятельной организацией, функционирование которой ориентировано на достижение вполне определенных внутренних целей. В этой связи наблюдается определенная корреляция показателей эффективности проектному правления, относящихся к группе «финансовые показатели» с показателями эффективности функционирования коммерческой организации, функционирующей в рамках определенного вида деятельности.

С учетом вышеизложенного, целесообразной представляется модификация ключевых показателей инвестиционной состоятельности проекта: чистый приведенный доход (NPV_{mod}) рассчитывается с учетом неявных экономических выгод и затрат (выражение (1) на рис.1); внутренняя норма доходности рассчитывается как для неординарных проектов с учетом не только реинвестирования поступлений по цене различных видов рискованного капитала, но и с категоризацией инвестиционной составляющей (выражение (2) на рис. 1).

После расчета прогнозных показателей предполагаемых к реализации и текущих проектов осуществляется формирование портфеля инновационных проектов путем последовательного выполнения следующих этапов: предварительный отбор проектов, аналитическое формирование портфеля, распределение ресурсов организации внутри портфеля, мониторинг портфеля. Аналитический отбор проектов предполагается организовать путем решения задачи математического программирования (выражение (3) на рис.1) с целевой функцией $\sum_i NPV_{mod} \cdot x_i \rightarrow \max_T$ и системой ограничений вида $MIRR_{mod_i} \geq IRR_{norm}$, и $\sum_i^t IC_t x_i \leq B$, где IRR_{norm} – нормированная для организации внутренняя норма доходности, превышающая доходность заемного капитала для категоризируемых групп проектов и учитывающая норму прибыльности в соответствии с финансовой политикой организации, B – консолидированный инвестиционный бюджет организации в каждом расчетном периоде, $x = \{0;1\}$ – показатель в виде булевой переменной, определяющий включение/невключение проекта в итоговый портфель. Приоритет проектов для различных стратегических альтернатив может определяться как поправочными коэффициентами, так и дифференцированным нормированием IRR .

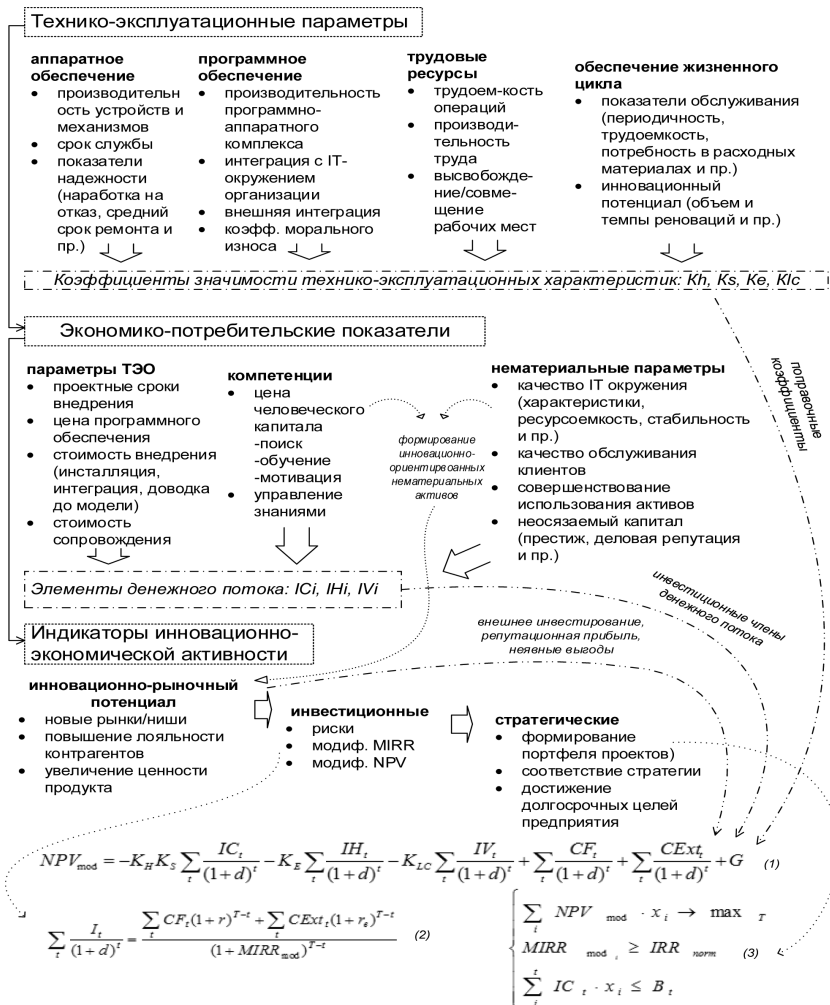


Рисунок 1. Схема формирования портфеля проектов инновационно-активной организации информационно-консультативного обеспечения,

где NPV_{mod} – модифицированный показатель чистой приведенной стоимости проекта, $MIRR_{mod}$ – модифицированный показатель внутренней нормы доходности, K_h – коэффициент значимости аппаратного обеспечения, K_s – коэффициент значимости программного обеспечения, K_e – коэффициент значимости трудовых ресурсов, K_{lc} – коэффициент значимости обеспечения жизненного цикла, IC – элемент инвестиционного денежного потока, IH – элемент инвестиционного денежного потока в человеческий капитал, IV – элемент инвестиционного денежного потока в нематериальные активы и неосязаемый капитал, CF – элемент потока платежей

кэш-флоу, $SExt$ – платежи внешнего и венчурного финансирования, R – нематериальные и репутационные предпочтения (премия за гудвилл), T – расчетный срок проекта, d – ставка дисконта, r , r_{ext} – ставки реинвестирования капитала

Следует также отметить, что показатель $MIRR_{mod}$ рационально использовать при вычислении рентабельности проектов при колеблющихся уровнях барьерной ставки, одновременно с этим, исключая ошибку анализа знакопеременных потоков.

При этом следует не забывать, что сам по себе показатель $MIRR$ обладает экономическим смыслом только в том случае, когда консолидированный приток денежных средств не превышает их оттока, что неприменимо к некоторым категориям инновационных проектов, а значит, в таком случае, следует воспользоваться иными показателями, позволяющими оценить рентабельность или убыточность проекта.

Сформированный портфель требует ребалансировки через некоторые промежутки времени, обусловленные как внешней конъюнктурой рынка (влияющей на показатели инвестиционной привлекательности проектов), так и внутренними изменениями в организации.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. – 2009. – № 3.
2. David Parmenter. Key Performance Indicators: Developing, Implementing and Using Winning KPI's. – New Jersey, USA: John Wiley & Sons, inc., 2007.
3. Заенчковский А.Э. Оценка инновационного потенциала // Интеграл. – 2011. – № 6.
4. Коган А.Б. Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций: монография / Новосиб. гос. архитектур.-строит ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2012.

Калугина С. А.

*кандидат технических наук, доцент,
профессор кафедры «Маркетинг и коммерция»,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики
e-mail: mir210mir@yandex.ru*

Юрик М. К.

*старший преподаватель факультета экономических наук,
Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»
e-mail: mkyurik@gmail.com*

Современные особенности реализации страховых услуг в системе «банкострахования»

Данная статья посвящена изучению процессов взаимодействия банков и страховых компаний при реализации последними своих услуг в рамках системы банко-страхования.

Ключевые слова: *банковские организации; страховые организации; услуги страхования; банковские услуги; система «банкострахования».*

Kalugina S. A.

*PhD (Technics), associate professor, professor of chair of marketing
and commerce of Moscow State University of economy,
statistics and informatics*

Yurik M. K.

*Senior lecturer Faculty of economic sciences
National research university «Higher School of Economics»*

Modern features of selling of insurance services in bancassurance system

This article is devoted to studying of processes of interaction between banks and insurance companies in the process of selling their services within bancassurance system.

Keywords: *bank organizations; insurance companies; insurance services; banking services; bancassurance system.*

Значимой темой любого бизнеса всегда были вопросы эффективной организации продаж, поиска новых каналов сбыта. Эта тема является значимой и для российских страховых компаний.

Наряду с «классическими» каналами продаж страховых услуг в России активно стал использоваться и развиваться такой канал реализации как банки [1, с. 21].

Обзор источников, и в частности [2, с. 17], показывает, что банковское страхование — это практика продажи страхования через банки и/или через почтовые офисы.

По нашему мнению, банковское страхование предполагает практически полное взаимопроникновение банка и страховой компании в деятельность друг друга (путем интеграции информационных систем, обмена клиентскими базами, и построением одинаковых бизнес-процессов взаимодействия как структурных подразделений, так и собственно страховой компании и банка между собой).

Исходя из вышесказанного, предлагается, ввести в практику термин «банкострахование», под которым мы будем понимать *практику экономических и деловых отношений между банком и страховой организацией на основе использования ресурсов друг друга для сбыта своих продуктов и услуг с целью получения обоюдной выгоды.*

Типичная модель продаж банкострахования достаточно проста: потребитель идет в банк с целью найти решение своей проблемы, как правило, связанной с необходимостью финансирования какой-либо покупки, либо если потребитель является предпринимателем, то это поиск финансирования на развитие бизнеса. При этом клиентский менеджер банка имеет также возможность предложить ряд страховых продуктов, которые могут оказать помощь в кредитной сделке или иным способом повысить финансовое положение потребителя (рис. 1).

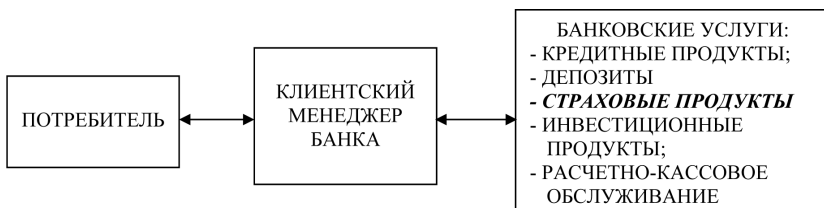


Рисунок 1. Авторская модель продажи услуг в сфере банкострахования

Отличительным преимуществом в этой модели является то, что потребитель в большинстве случаев не знает или не понимает на сколько страховой продукт может улучшить его (потребителя) положение.

В типичной модели продаж, отличной от модели продаж банкострахования, стимулом является рассмотрение страхового продукта как инструмента комплексного решения проблемы (например, необходимость покупки страхования ответственности автовладельцев для возможности водить автомобиль; необходимость покупки полиса при выезде за рубеж, чтобы иметь возможность в экстренных случаях получить медицинскую помощь и т.п.). Большинство потребителей имеют достаточно ограниченное понимание того, что делает услуга страхования, и они часто воспринимают ее как нечто вроде очередного налогового сбора. Ситуация, в которой потребитель беседует с клиентским менеджером банка о своих финансовых нуждах, является ключевым моментом для совершения продажи. С точки зрения банка, страхование — это всего лишь один из нескольких пунктов для продажи, таким образом, непосредственное общение с клиентом имеет множество возможностей для совершения акта продажи. Это делает модель продажи услуг банкострахования привлекательной, поскольку предельные издержки на совершение продажи страхового продукта в данном случае намного меньше, нежели они были бы в случае классической продажи с помощью страхового агента.

Необходимо отметить, что банкострахование — это не просто техника продаж, это отдельный развивающийся канал продаж, который имеет место быть в независимости от того, является ли страховая компания дочерним подразделением банка или нет. Почти всегда банк и страховщик — это разные юридические лица. Иногда банк является владельцем страховой компании, реже, когда страховая компания владеет банком. Однако из соображений диверсификации рисков банку следует подумать, есть ли необходимость именно владеть страховой компанией или такой актив не оправдан.

Необходимо сказать, что в современных условиях распространение (дистрибуция) страховых услуг имеет более широкий смысл, нежели просто продажа. Дистрибуция страховых услуг — это также более широкий спектр дополнительных видов действий. В современных условиях существует четкая тенденция расширения набора доступных каналов распространения. Новые типы посредников, как внутри, так и за пределами страхования, тем не менее, становятся более заметными, бросая вызов традиционной модели «агент/брокер». Одним из таких каналов как раз и является система банкострахования, которая становится важнейшим каналом распределения в ряде стран Европы, Латинской Америки и Азии особенно по страхованию жизни [3, с. 42]. Кроме

того, стратегические альянсы между страховыми компаниями и компаниями из других секторов экономики, таких как розничные сети, почтовые отделения, банки и т.д. появились как альтернативные способы распространения страховых услуг. В то же самое время новые технологии и изменение потребительских предпочтений привели к увеличению продаж через такие каналы распространения, как колл-центры, интернет, прямая почтовая рассылка и т.д. Все чаще потребители имеют возможность приобрести услуги страхования не просто через агентов и брокеров, а с помощью новых развивающихся каналов распространения [4, с. 31]. Таким образом, мы можем констатировать тот факт, что преобладающая модель распространения страховых услуг прогрессировала от простой «традиционной» модели «агент/брокер» к современной «мультиканальной модели», в которой могут присутствовать как агенты/брокеры, розничные торговые сети, финансово-кредитные учреждения, другие финансовые посредники.

В процессе использования такого способа распространения страхования, как банкострахование, имеет место взаимодействие нескольких экономических субъектов, которых можно определить как банк, страховая компания, потребитель услуг и государство (рис. 2).

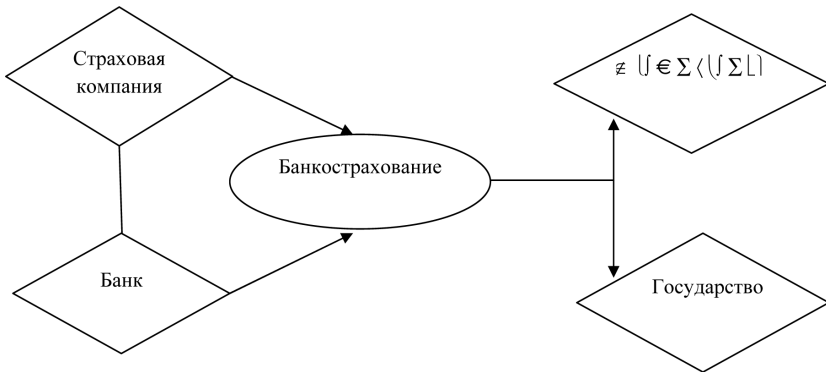


Рисунок 2. Экономические субъекты в системе банкострахования

Рассмотрим роль сотрудничества по системе банкострахования в процессе качественного распространения услуги страхования, проанализировав каждый субъект в схеме взаимодействия.

Со стороны страховой компании повышение качества предоставляемой услуги проявляется на нескольких уровнях:

- Расширение потенциального рынка сбыта за счет расширения сети распространения посредством доступа к клиентскому пор-

тфелю банка или доступ на новые сегменты рынка через его (банка) сеть. Традиционные каналы распространения показывают, что клиенты относительно насыщены стандартными продуктами страхования (страхование ответственности, страхование имущества) и процесс либерализации финансовых рынков определяет усиление конкурентного давления. Следование заключенному договору дают преимущества страховой компании от использования бренда банка и, более того, у страховой компании снижается зависимость от посредников, участвующих в традиционных системах распространения – агентов и брокеров. Такого рода сотрудничество дает возможность создавать более сложные и удовлетворяющие потребностям клиентов продукты страхования;

- Финансовые выгоды связаны, главным образом, с разделением затрат как на использование уже имеющихся территориальных структур распространения, так и операционных затрат. В процессе глобализации зачастую риски, принимаемые страховщиками, превышают их финансовые возможности, поэтому способность получить от банков-партнеров дополнительный капитал для того, чтобы расширить свой бизнес и улучшить показатели платежеспособности, является еще одним важным преимуществом банкострахования.

Таким образом, проводя свои операции по системе банкострахования, страховая компания значительно расширяет свой клиентский портфель и получает доступ к тем клиентам, к которым ранее было сложно подобраться. В этом случае страховая компания имеет возможность варьировать свои методы распространения, избегая чрезмерной зависимости от одной сети (агент/брокер). Диверсификация уменьшает риск. Страховая компания в союзе с банком получает выгоду, становясь в глазах потребителя более надежной, что подтверждается сложившимся имиджем банка. Также снижаются затраты на распространение по отношению к затратам, присущим классическим каналам. Кроме того, страховая компания имеет возможность быстрее занять позиции на новой территории, используя уже имеющуюся сеть банка.

Для банка-партнера взаимодействие по системе банкострахования может быть структурировано согласно нескольким критериям:

- Во взаимоотношениях с клиентами банка первое преимущество – это возможность предложить широкий ассортимент услуг в соответствии с изменяющимися и усложняющимися тре-

бованиями и желаниями потребителя. Это в итоге позволит повысить его лояльность. Кроме того, можно сказать, что мы являемся свидетелями процесса «выращивания» потребителя за счет объединения клиентских портфелей банка и страховой компании в дополнение к прогрессу в информационных технологиях, которые позволяют осуществлять управление гораздо более структурированным клиентским портфелем, сегментированным по целевым категориям.

- Финансовые преимущества банка также достаточно значительны: диверсификация источников получения прибыли как за счет включения доходов от дистрибуции страховых услуг, так и за счет того, что деятельность по системе банкострахования способствует уменьшению зависимости показателей рентабельности от статистики по своей банковской деятельности.
- Затраты на распределение (дистрибуцию) можно рассматривать в данном случае как предельные, если услуга страхования продается с использованием существующих трудовых ресурсов банка.
- Еще одна потенциальная выгода связана с сокращением волатильности относительно возврата на капитал, основанного на синхронизации банковского и страхового продукта в отношении циклов рентабельности.
- Оптимизация использования существующей банковской сети является возможным механизмом увеличения ее прибыльности. Кроме того, страховые компании, имея огромный опыт, разработали передовые методы управления рисками, которыми банк имеет возможность воспользоваться.

Таким образом, банк видит для себя систему банкострахования, как способ создания нового канала получения дохода и диверсификации своей хозяйственной деятельности. Мы согласны с мнением о том, что «банк становится чем-то вроде финансового супермаркета, где все потребительские нужды могут быть удовлетворены. Расширение ассортимента продукции делает банк более привлекательным, что может усилить удовлетворенность клиентов и, следовательно, их лояльность» [5, с. 56]. Затраты на распространение при этом для банка можно рассматривать как предельные, так как в большинстве случаев продажа страховой услуги осуществляется сотрудником банка (клиентским менеджером банка). Среди прочего, модель финансового супермаркета оптимизирует использование собственной сети, что увеличивает ее прибыльность.

На уровне потребителя дополнительные качества, которые обеспечивает такая система распространения, как банкострахование, в конечном итоге определяет уровень спроса на продукты и услуги и объем операций, осуществляемых по такому каналу распространения:

- Снижение тарифов и сборов, несомненно, положительный момент, связанный с использованием сети банка (более низкие затраты на распределение, по сравнению с затратами при использовании традиционной системы, обеспечиваются повышением уровня использования этой самой банковской сети). Кроме того, упрощается способ оплаты страховой премии: оплата страховой услуги осуществляется непосредственно со счета клиента в банке.
- Облегчение доступа к полному спектру финансовых продуктов и услуг есть еще один элемент комфорта, обоснованный возможностью использования единой системы учета операций. Даже с помощью банкомата можно осуществлять платежи и получать страховые выплаты и пособия, выплачиваемые по договору страхования жизни, открывать и закрывать депозиты.
- Удобство получения услуг, в которых нуждается потребитель, создает особые взаимоотношения между банком и клиентом, в рамках которых, стимулирование лояльности последнего есть основная задача при осуществлении смещения акцента с услуги как таковой и фокусировка на нужды потребителя.

Для государства в лице надзорных органов роль банкострахования может быть рассмотрена относительно их существенной роли, направленной на построение системы и контроль соблюдения правовых норм, которые регулируют тот факт, что риски, принятые финансовыми учреждениями и находящиеся в их управлении, находятся под тщательным контролем в соответствии с необходимостью обеспечить в итоге стабильность государственных финансов в целом. Тем не менее, вероятны события, которые находятся вне контроля бизнеса и государственных руководителей, которые могут оказать воздействие на всю финансовую систему. Такие риски носят характер системных рисков. Для финансовых институтов банкострахование может быть средством ограничения или предотвращения такого рода системных рисков, т.к. взаимодействие по системе банкострахования диверсифицирует способы и источники получения дохода банком и страховой компанией, что делает этот бизнес более стабильным. С другой стороны существует мнение, что избыточная либерализация финансовой

системы как раз может увеличить системные риски [6, с. 25]. По этой причине во многих странах банки по-прежнему не в состоянии осуществлять деятельность за пределами своего основного бизнеса, так как избегают дополнительных источников риска. Поэтому правительства разных стран решают проводить либерализацию финансового сектора постепенно, непосредственно контролируя процесс дерегуляции [6, с. 36]. Таким образом, надзорные органы могут воспринимать банковское страхование как преимущество или наоборот, как источник возникновения дополнительного риска для финансовой системы страны.

Обобщая представленную информацию, отметим, что система банковского страхования, если её применить верно и реализовать должным образом, может являться беспроигрышным способом взаимодействия для всех субъектов народнохозяйственного комплекса, вовлеченных в этот процесс.

Используемые источники

1. «Bancassurance» в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг: Аналитическое исследование / П.А. Гришин, В.Н. Демченко, А.А. Цыганов; роль авт. колл-ва А.А. Цыганов. — М.: Русский полис, 2004.
2. Property and Casualty Insurance Services: Competitive Conditions in Foreign Markets. United States International Trade Commission. — 2009. — March.
3. Insurers of Europe «European Insurance in Figures»: Statistics. — 2013. January. — № 46.
4. Брызгалов Д.В. Особенности каналов продаж страховых услуг в России. // Организация продаж страховых продуктов. — 2006. — № 1.
5. Водинский А.А. Взаимодействие банковского и страхового бизнеса: Тезисы // Шелковый путь: развитие отношений в условиях глобализации и интеграции. Материалы МНПК в 2-х томах. — Т. 1 / Под науч. ред. Ш.А. Курманбаевой. Семей. — 2014.
6. Gabriel Sensenbrenner. The insurance sector: a market and risk based review. Technical note // The World Bank. — 2013.

Камшилов С. Г.

*кандидат технических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: kamsg-pob@mail.ru*

Формирование мотивационных механизмов в организациях малого бизнеса на основе теории поколений

В статье рассмотрены практические аспекты применения теории поколений в организациях малого бизнеса. Составлен алгоритм определения принадлежности сотрудников организации в поколенческом разрезе по ценностно-возрастным критериям. Сформированы модели управления персоналом на основе немонетарных методов.

Ключевые слова: *мотивация, немонетарные методы, теория поколений, поколение X, поколение Y, ценностные и возрастные критерии.*

Kamshilov S. G.

*PhD (Technics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Formation of motivational mechanisms in small businesses based on theory of generation

The article considered the practical aspects of the theory of generation in small businesses. Assemble algorithm determining membership the staff organization's in generational section on value and age criteria. Formed models of personnel management based on nonmonetary methods.

Keywords: *motivation, nonmonetary methods, theory of generations, generation X, generation Y, value and age criteria.*

В конце 80-х – начале 90-х годов в деловой среде США и Западной Европы появилась и быстро завоевала популярность теория поколений. В настоящее время данная теория приобретает все большее распространение и в нашей стране. Кроме того, текущее состояние экономики РФ (стадия рецессии, снижение уровня реальных заработных плат) обуславливает необходимость усиления немонетарных методов стимулирования. В силу макроэкономических факторов в 2015 г. произойдёт падение эффективности моделей мотивации персонала, построенных исключительно на денежных стимулах, что негативно скажется на ре-

зультатах деятельности организаций. Например, возможна трудовая пассивность персонала, падение престижа труда в сервисных системах, слабая заинтересованность работников в результатах.

И здесь на первый план должны выдвинуться и использоваться совместно с монетарными и немонетарные методы.

Одной из современных концепций управления персоналом является «Теория поколений», разработанная в 1991 году американскими учеными Нейлом Хоувом и Вильямом Штраусом. Они одновременно и независимо друг от друга решили подробно изучить такое понятие как «поколение».

Поколение — это группа людей, рожденных в определенный возрастной период, испытавших влияние одних и тех же событий и особенностей воспитания, с похожими ценностями. Именно ценности и их сходство, а не возраст формируют и определяют поколение ¹.

Следует отметить, что на сегодняшний день, на российском трудовом рынке активны три поколения — «беби-бумеры», поколение X и поколение Y. Сегодняшние пенсионеры — это представители молчаливого поколения и поколения GI ². Руководителю любой организации нужно учитывать особенности каждого поколения, их интересы, задачи и стремления. Поскольку представители различных поколений смогут лучше понимать и взаимодействовать друг с другом при взаимном учёте их интересов и ценностей. Это, в первую очередь, положительно скажется на организации работы компании.

Таким образом, зная ценностные ориентиры того или иного поколения (табл. 1), можно использовать их для решения определенных бизнес-задач, в том числе в формировании мотивационных механизмов.

Таблица 1

Способы мотивации поколений X и Y ³

Поколение X			
Ценности	Удержание	Потребности	Мотивация
<ul style="list-style-type: none"> ▪ свобода выбора ▪ прагматизм ▪ надежда на себя ▪ индивидуальность ▪ баланс между работой и личной жизнью 	<ul style="list-style-type: none"> • ненормированный рабочий день • оснащенное рабочее место, оснащённое в соответствии с требованиями нормативной документации 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ достижение результатов ▪ публичное признание заслуг работника и успехов членов его семьи ▪ вознаграждения 	<ul style="list-style-type: none"> • сложные проекты (типовые и нестандартные) • амбициозные задачи • расширенный социальный пакет

¹ Теория поколений в России (информационно-образовательный портал) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rugenarations.ru/>

² Подробнее о классификации поколений изложено в работах [2,3], см. библиографический список

³ Составлено по материалам работ [1], [4], [5].

Продолжение таблицы 1

<ul style="list-style-type: none"> ▪ выживание, борьба за «место под солнцем» ▪ глобальная информированность ▪ формальные и неформальные коммуникации в организации ▪ ценность эмоций, эмпатийность 	<ul style="list-style-type: none"> • связь результата и заработной платы (оклад + премия) • работа в любых условиях, умеренный риск • смешанный стиль управления • предпринимательская оргкультура • индивидуальная работа • позиции с высокой степенью ответственностью и полномочиями • свобода в принятии решений 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ карьерное продвижение ▪ постоянное обучение ▪ индивидуализм 	<ul style="list-style-type: none"> • возможность заработка сверх оклада • конкуренция с коллегами • признание, обратная связь • тренинги, обучение • карьерный рост • самореализация
Поколение Y			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ свобода выбора ▪ индивидуальность ▪ глобальная информированность ▪ неформальность в выполнении процедур, отношениях с коллегами ▪ внимание к брендам ▪ готовность к изменениям ▪ ожидание немедленного вознаграждения ▪ требования социальной ответственности к организации ▪ гибкость в выполнении профессиональных обязанностей ▪ мораль ▪ оптимизм, вера, в первую очередь, в свои возможности 	<ul style="list-style-type: none"> • брендированная компания • рабочее место в стиле hi-tech • гибкий график работы • оплата за конечный результат • широкий диапазон предложений работодателя – от монотонной до экстремальной работы • демократический стиль управления • командная работа • стартовая позиция с большими перспективами • свободный стиль существования 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ поддержка, внимание коллектива, руководителей ▪ общение, обсуждение как способ решения задач ▪ быть в центре событий ▪ нацеленность на достижения, успех ▪ развитие организации и саморазвитие ▪ креативность 	<ul style="list-style-type: none"> • интересные инновационные проекты • нестандартные задачи • бонусы за креатив • льготы разовые, периодические, постоянные • коллектив – вторая семья • похвала, обратная связь, публикации на сайте и т.д. • стажировка, наставничество • личностный рост

Рассмотрим подробнее применение теории поколений в организациях малого бизнеса, работающих преимущественно в сфере обращения товаров и услуг. Применение любого метода заключается в реализации стандартного управленческого алгоритма:

- 1 – исследование и анализ структуры персонала, его ценностей;
- 2 – разработка мотивационного меню для административно-управленческого и линейного персонала;
- 3 – реализация мероприятий на основе активной информационной поддержки метода (информирование, разъяснение, обсуждение);
- 4 – формализация процедур (изменения во внутренних документах организации).

Для реализации указанного алгоритма на основе теории поколений, необходимо сформировать модель построения организации, в которой делается дифференциация сотрудников на поколение X и на поколение Y с чёткой связью немонетарных методов с показателями эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

Так, для изучения взаимосвязи уровня мотивации с производительностью труда выделяются критерии, позволяющие выявить, к какому поколению относятся сотрудники организации.

Первым, формальным, критериям является возраст сотрудников. Однако не только он определяет поколенческую принадлежность сотрудника. На основе табл. 1 целесообразно сформировать анкеты для проведения опроса 100% сотрудников, а результаты – перевести в балльный эквивалент, позволяющий с достаточной вероятностью выявить принадлежность к поколению X, поколению Y или иному. Наряду с обработкой анкет уместно использовать и метод «360 градусов» и метод ассессмент-центра для более точного «диагноза». Однако подобные методы характерны для средних и крупных форм предпринимательской деятельности и сопровождаются привлечением консалтинговых агентств, HR-специалистов. Для экспресс-диагностики вполне можно обойтись результатами анкетирования и анализом личных дел сотрудников.

Следует отметить, что по результатам анкет возможно присутствие ценностей, характерных для обоих поколений. Например, гибкость рабочего графика, свобода действий, полезные изменения на рабочем месте, глобальная информированность. В то же время есть и ярко выраженные ценности, присущие поколению X или Y.

Графическую визуализацию результатов исследований персонала в поколенческом разрезе интересно представить в координатах соответствие ценностей (ось у) – возраст сотрудника (ось х). Здесь необходимо обратить внимание на 4 квадранта, площади которых отличаются друг от друга (рис. 1). Так, квадрант УУ – это так называемые «чистые» У, сотрудники организации с ярко выраженными характеристиками, присущими поколению У. То же относится и к квадранту ХХ. Вместе с тем, в любом коллективе присутствует и смешанный тип сотрудников (квадранты Ху и Ух). У них проявляются в большей или меньшей степени качества обоих поколений.

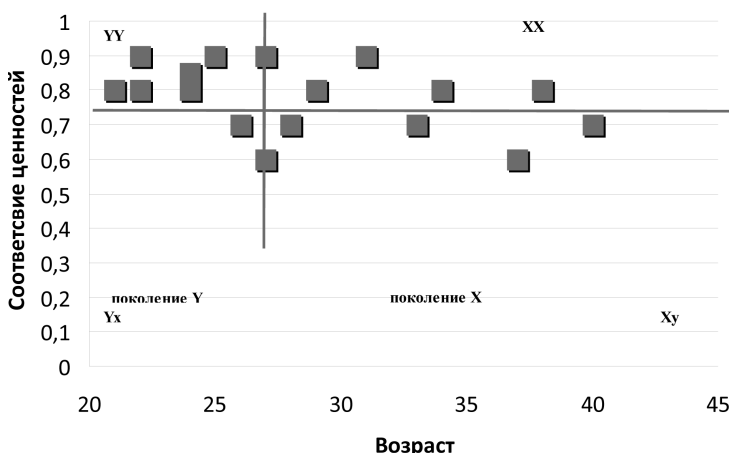


Рис. 1. Распределение сотрудников организации по ценностно-возрастным критериям на основе теории поколений (пример)

Получив такое наглядное распределение сотрудников в поколенческом разрезе, можно увидеть преобладающий тип в организации. В данном примере (см. рис. 1) распределение оказалось примерно одинаковым.

В зависимости от преобладания сотрудников того или иного поколения следует использовать соответствующий набор немонетарных стимулов. В частности, если представителей $X > Y$ (модель 1), то необходима формализация бизнес-процессов, где преобладают экономические и командно-административные методы управления, требуются типовые рабочие места, за творческую деятельность отвечают топ-менеджеры и специалисты данного профиля. Если представителей $Y > X$ (модель 2), тогда необходимо формирование приемлемой

рабочей среды, ориентированной на сотрудников поколения Y: индивидуальная эргономика рабочих мест, реализация творческого подхода к работникам на рабочих местах, с обязательным соблюдением технологии предоставления услуг, вариативность диапазонов рабочего времени.

Отметим, что половина трудоспособного населения России моложе 40 лет. Она предъявляет совершенно иные требования и запросы к организации своего рабочего пространства. Молодёжь не хочет работать в плохих, тяжёлых условиях. У неё другой запрос – материальный, эмоциональный, профессиональный по качеству рабочих мест. Для создания ожидаемой сотрудниками рабочей среды требуются и инвестиции, и гибкий подход в части организации рабочего места. В частности, обязательными атрибутами в современных компаниях являются внутренние соцсети, где человек может поделиться своими проблемами и радостями, «игровые» комнаты, где можно лепить, танцевать, заниматься настольным теннисом, «внеклассные занятия» вроде «Дня новичка» или игры «Что? Где? Когда?»⁴.

Однако значительное число компаний сочетает специфические способы мотивации для нового поколения с традиционными приемами менеджмента. С одной стороны, это связано с демографической ситуацией. «Рынок сейчас столкнулся с демографическим спадом в возрастной категории от 24 до 30 лет. Работодатель вынужден соревноваться за специалистов, учитывая специфику этой возрастной категории. Ему, если он хочет удерживать зарплату на медиане, приходится окружать этих людей кучей примочек, создающих эмоциональную привязанность сотрудников этого возраста к работодателю». Так, например, в интернет-магазине Enter сформирована тотальная «игрековая» культура и благодаря налаженным корпоративным коммуникациям менеджеры работают более 80 часов в неделю, а рядовые сотрудники – более 60»⁵.

Таким образом, теория поколений представляет собой удобное практическое руководство к формированию партнерства между руководителями и сотрудниками организации (рис. 2). Это хороший инструмент для планирования потребности компании в персонале, при выборе каналов донесения информации до представителей разных поколений и построения системы коммуникации и мотивации.

⁴ Теория поколений в России (информационно-образовательный портал) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rugenations.ru/>

⁵ Матвеева А. Амбициозные и бессмысленные // Эксперт – 2014 – № 3(882).

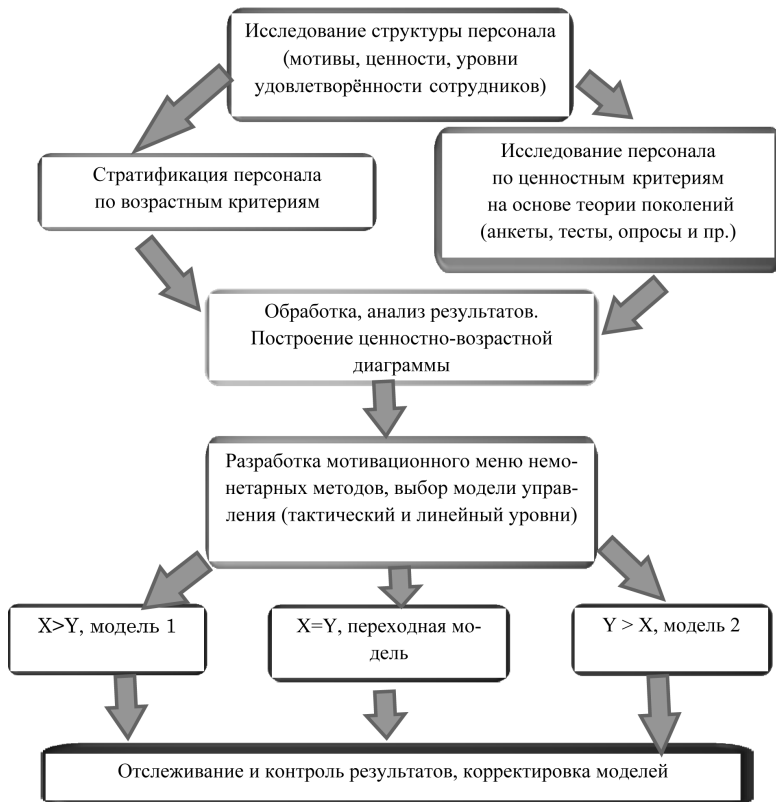


Рис. 2. Алгоритм применения теории поколений в организации

Используемые источники

1. Матвеева А. Амбициозные и бессмысленные // Эксперт. – 2014. – № 3(882).
2. Перминов И. X, Y, Z – конфликт поколений: миф или реальность? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.inside-pr.ru/korp-kultura/korporativnaya-kultura/610-28-09-10>.
3. Теория поколений в России (информационно-образовательный портал) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://regenerations.su/>.
4. Фуколова Ю. Игрек неизвестный // Секрет фирмы. – 2014. – № 6.
5. Фуколова Ю. Иду на X. Как компания «Вымпелком» приручила «игреков» // Секрет фирмы. – 2014. – № 6.

Кандаурова Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
доцент кафедры «Теория и методика физического воспитания
и спортивной тренировки», ГБОУ ВО МГПУ Педагогический
институт физической культуры и спорта
e-mail: kandaurova.67@mail.ru*

Кулькова И. В.

*кандидат педагогических наук, доцент, заместитель директора
по учебной работе, ГБОУ ВО МГПУ Педагогический институт
физической культуры и спорта
e-mail: kulkova2007@yandex.ru*

Сравнительный анализ российских и зарубежных образовательных программ по подготовке / переподготовке менеджеров сферы физической культуры и спорта

В данной статье проблема актуализируется противоречием, когда, в силу модернизации системы управления российским спортом, назрела реальная потребность в подготовке/переподготовке руководителей физкультурно-спортивных организаций, умеющих быстро решать возникшие непредвиденные управленческие проблемы, с другой, отсутствие прикладных знаний у этих специалистов по экономическим дисциплинам с целью их внедрения в практический менеджмент. Авторами предоставляется теоретический анализ отечественного и зарубежного опыта образовательных программ подготовки/переподготовки менеджеров физкультурно-спортивных организаций, на основании, которого приводятся выводы рекомендательного характера.

Ключевые слова: образовательная программа, менеджмент, менеджер, руководитель, физкультурно-спортивная организация, подготовка/переподготовка кадров.

Kandaurova N. V.

*Ph.D (Pedagogic), Associate Professor,
Associate Professor of SEI HPE MSPU GBOU IN MSPU
Pedagogical Institute Physical Culture and Sports*

Kulkova I. V.

*Ph.D (Pedagogic), Associate Professor,
Deputy Director for Academic Affairs GBOU IN MSPU
Pedagogical Institute Physical Culture and Sports*

Comparative analysis of Russian and foreign educational programs for training/retraining managers sphere of physical culture and sports

In this paper, the problem of contradiction is updated when a power control system modernization of Russian sport, overdue real need for training / retraining managers of sports and sports organizations, able to quickly solve management problems encountered unforeseen, on the other hand, the absence of applied knowledge on economic subjects with a view to their implementation in practical management. The authors provide a theoretical analysis of domestic and foreign experience of educational training / retraining managers of sports and sports organizations, on the basis of which the conclusions are advisory.

Keywords: *educational program, management, manager, sports organizations, training/retraining.*

В современной России процессы коренных преобразований в физической культуре и спорте далеко не закончены, многое еще только предстоит сделать, чтобы вывести большой спорт на лидирующие позиции мировой арены. Сложные задачи по повышению эффективности спортивной деятельности на всех уровнях предстоит решать спортивным предпринимателям и менеджерам новой генерации. Естественно, что модернизировать сложившуюся систему экономических отношений в спорте, качественно улучшить параметры ее функционирования могут лишь высококлассные и профессионально подготовленные специалисты в области физической культуры и спорта (ФКиС). Подготовить таких специалистов невозможно без современных знаний в области экономики спорта и предпринимательства, так как именно получение этих знаний и внедрение их в менеджмент физкультурно-спортивных организаций являются определяющими условиями для развития российского спорта¹.

В связи, с чем сегодня одной из основных задач образовательных учреждений физкультурно-спортивной направленности является подготовка, профессиональная переподготовка специалистов в области ФКиС, обеспечение непрерывности и преемственности профессионального образования².

В целях организованного обеспечения повышения квалификации тренерских, научных кадров, занятых в сфере физической культу-

¹ Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 4.

² Никитушкин В.Г. Основы научно-методической деятельности в области физической культуры и спорта: Учебник для вузов. – М.: Советский спорт, 2013. – С. 26.

ры и спорта, ежегодно утверждается приказ Министерством спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации «О повышении квалификации и профессиональной переподготовке руководящих работников и специалистов». Подведомственные федеральные учреждения, общероссийские спортивные федерации и органы исполнительной власти субъектов РФ ежегодно информируются о действующих программах и планах работы межотраслевых региональных центров повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров, а также факультетов повышения квалификации подведомственных Минспорту России образовательных учреждений.

Ежегодно профессиональную переподготовку и повышение квалификации проходят около 4 тыс. специалистов, среди которых тренеры по различным видам спорта, тренеры сборных команд, руководящие и организационные работники в области физической культуры и спорта.

Вместе с тем в данном контексте стоит отметить негативную тенденцию в плане образованности кадров ФКиС. Так в 2001 году каждый пятый работник управления не имел профессионального образования³. На период 2004–2005 года 18,2% тренеров не имели специального физкультурного образования⁴. За последние десять лет, совершив настоящий прорыв в модернизации материально-технической базы ФКиС, мы столкнулись с колоссальной проблемой нехватки квалифицированных менеджеров. В 2010–2012 годах третья часть штатных физкультурно-спортивных работников не имели высшего профильного специального образования, средний возраст работников составлял 55 лет, до трети выпускников физкультурных вузов не работали по своей специальности⁵. Из представленного материала актуализируется проблема в подготовке/переподготовке специалистов отрасли ФКиС.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами, целью и задачами исследования являются — проведение сравнительного анализа зарубежных и российских образовательных программ по профессиональной подготовке/переподготовке менеджеров (руководителей) физкультурно-

³ Бауэр В.Г. Социальная значимость физической культуры и практика физической культуры и спорта в современных условиях развития России // Теория и практика физической культуры. — 2001. — № 1. — С. 50–56.

⁴ Экономика массового спорта: Учебное пособие / Авторский коллектив М.И. Золотов, Н.А. Платонова, О.Н. Вапнярская. — М.: Физическая культура, 2005. — С. 160.

⁵ <http://www.sportsovet.ru/docs/20121106/> Электронный ресурс. Последнее обновление 11.06.2012. Доклад Министерства спорта Российской Федерации и Олимпийского комитета России «О задачах по развитию спорта высших достижений в Российской Федерации на основе анализа выступлений российских спортсменов на Играх XXX Олимпиады 2012 года в г. Лондоне (Великобритания). — С. 32.

спортивных организаций для определения проблем в области обучения руководителей (слушателей) и возможных вариантов их решения.

Для достижения цели и поставленных задач методом теоретического анализа производилось детальное рассмотрение: официальных данных Минспорттуризма России, Министерства образования и науки (Минобрнауки России), Федерального агентства по образованию (Рособразование), материалы опубликованных научных статей, учебно-методических и учебных пособий, также производилась интернет подборка сайтов.

Рыночные условия функционирования экономики привели ко многим изменениям в системе менеджмент-образования. Современная система менеджмент-образования существенным образом отличается от того, что было в России совсем недавно. Она включает как государственные образовательные учреждения, так и негосударственные. Сегодня основными научными дисциплинами менеджмент-образования в спорте являются: менеджмент, маркетинг, экономика, бухгалтерский учет, предпринимательство, бизнес-планирование, страхование, налогообложение, ценообразование, психология управления. В современном спорте, важную роль играет специальный маркетинг, обеспечивающий виду спорта популярность и коммерческий успех⁶.

Вопросы повышения квалификации работающих в отрасли нашли отражение в Городской комплексной программе «Спорт-Москвы-3». Этой программой предусматривалось создание государственного учреждения «Центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации» специалистов для спортивной отрасли города Москвы, взаимодействие с высшими учебными заведениями. Внедрение специальных программ повышения квалификации для руководителей физкультурно-спортивных организаций⁷.

На рубеже начала двадцатого века был создан информационно-консалтинговый центр ООО «Спорт Менеджмент Групп», миссией которого была образовательная подготовка менеджеров среднего и низового звена физкультурно-спортивного движения с применением средств и методов дистанционного обучения по определенным образователь-

⁶ Сейранов С.Г. Инновации в сфере физкультурного образования. // Проблемы и перспективы менеджмента физической культуры и спорта в XXI веке: материалы научной конференции традиционного IX «круглого стола». – Малаховка: МГАФК, 2003. – С. 20–25.

⁷ Комментарий к закону города Москвы «О физической культуре и спорте в городе Москве (постатейный) / Авторский коллектив д.ю.н. Гранкин И.В., к.ю.н. Гранкин М.И. – М.: 2010. – 112 с.

ным опциям (тематическим курсам, семинарам, производственным темам и т.п.). В инновационной, модифицированной системе информационно-образовательного и консалтингового обеспечения подготовки спортивных менеджеров низового и среднего уровня незаменимы были, так называемые, бизнес-проекты и проекты на заказ — опорный блок подготовки спортивных менеджеров⁸.

В 2005 году в Москве было образовано Всероссийское объединение представителей спортивных школ, которое организовало курсы повышения квалификации в объеме 72 часов для руководящих работников спортивных школ и объединяло представителей 69 субъектов РФ.

В настоящее время в направлении повышения квалификации директоров спортивных школ активно развертывает свою стратегию Департамент по физической культуре и спорту г. Москвы. В основе управленческих программ заложены дисциплины по экономике, менеджменту, маркетингу, социологии и психологии, управление персоналом и другие предметы, содержание предназначено для руководителей среднего звена.

Особая роль в подготовке нового поколения спортивных менеджеров отводится Росийскому международному олимпийскому университету (РМОУ). РМОУ, созданный три года назад по распоряжению Правительства Российской Федерации и при активной поддержке Международного олимпийского комитета (МОК), обладает необходимым потенциалом для совершения прорыва в области подготовки и переподготовки менеджеров, способных эффективно управлять современной спортивной инфраструктурой, спортивными финансовыми, медийными и административными ресурсами.

В настоящее время РМОУ является единственной в мире высшей школой, трансформирующей олимпийское наследие в инновационные образовательные продукты, и одним из немногих вузов, признанных Международным олимпийским комитетом. Университет готов к успешной борьбе за лидерство на мировом рынке образовательных услуг в сфере спорта. В нем разработана уникальная не только для России, но и для всего мира программа MSA (мастер спортивного администрирования), в подготовке которой наряду с нашими специалистами участвовали лучшие зарубежные эксперты. Это программа ориентирована на сотрудников национальных олимпийских комитетов, международных и

⁸ Баженов А.А., Кунцевич Т.В. Проект малый форм подготовки спортивных менеджеров. // Проблемы и перспективы менеджмента физической культуры и спорта в XXI веке: материалы научной конференции традиционного IX «круглого стола». — Малаховка: МГАФК, 2003. — С. 38–44.

российских федераций, клубов, маркетинговых агентств и предприятий спортивной отрасли.

Сейчас университет уделяет приоритетное внимание разработке и реализации эксклюзивных краткосрочных образовательных программ, ориентированных на реальные потребности отечественного спорта и спортивной индустрии. К их числу относятся актуальные для нашей страны программы повышения квалификации по спортивному менеджменту и маркетингу, управлению спортивными сооружениями, спортивному праву и другие управленческие программы. Уже в ближайшее время РМОУ должен превратиться в эффективный инструмент разработки государственного стандарта спортивного менеджера и соответственно образовательного стандарта, в полной мере отвечающего современным вызовам.

В ходе обучения слушатели проходят производственную практику на крупнейших спортивных турнирах (чемпионаты мира и Европы, этапы Кубков мира и т.д.) и участвуют в стажировках, в том числе и зарубежных. Международными партнерами факультета являются отделение Football MBA Университета Ливерпуля (Великобритания), футбольные клубы Real Madrid (Испания), Barcelona (Испания), Chelsea (Англия), Internazionale (Италия) и Schalke 04 (Германия), компания Adidas AG (Германия). Стоимость обучения программы профессиональной переподготовки по направлению «Менеджмент игровых видов спорта» составляет 200 000 рублей. Также в данном учреждении реализуются услуги консалтинга в области спортивного менеджмента и маркетинга, есть собственная кадровая служба⁹.

Московской финансово-промышленной академией (МФПА) при кафедре «Спортивного менеджмента» организован «Центр спортивного менеджмента МФПА», где реализуется программа профессиональной переподготовки по специальности «Спортивный менеджмент» в форме очного обучения (стоимость 78 000 рублей) и online – обучения (стоимость 44000 рублей). Продолжительность обучения 1 год (10 месяцев). Трехмесячные курсы по программам «Спортивный менеджмент», «Менеджмент в фитнес-индустрии» стоят 34 000 рублей, двухгодичное обучение в магистратуре 180 000 рублей, обучение по программе MBA по специальности «Спортивный менеджмент» (совместно с «Синергией») 300 000 рублей. Также в этом учреждении предоставляются услуги консалтинга в области спортивного менеджмента и маркетинга¹⁰.

⁹ www.rma.ru.

¹⁰ www.mfpa.ru.

ГБОУ ВПО «РЭА им. Г.В. Плеханова», факультет, под названием «Высшая школа спортивной индустрии», предлагает программы по следующим направлениям: «Менеджмент спортивного центра» по специализациям «Менеджмент фитнес-центре», совместно с Федерацией спортивной аэробики и сетью фитнес-клубов «Планета Фитнес»; «Менеджмент теннисного центра» совместно с федерацией тенниса и академией тенниса Ш. Тарпишева; «Государственное и муниципальное управление в индустрии спорта»; «Управление спортивными сооружениями»; «Менеджмент спортивной организации» по специализациям: «Менеджмент профессионального волейбольного клуба», «Менеджмент профессионального баскетбольного клуба», «Менеджмент профессионального футбольного клуба», «Менеджмент профессионального хоккейного клуба»; «Управление спортивными проектами»; «Управление человеческими ресурсами в индустрии спорта» (подготовка волонтеров).

Средняя цена за обучение по магистерским программам (1134 часа) сроком обучения 2 года, составляет 190 000 руб. в год, по завершении выдается диплом государственного образца.

Программа повышения квалификации в объеме 76 часов и сроком обучения 6 дней (с 10.00 до 18.00), стоит 35 000 руб., объемом 122 часа, сроком обучения 10 дней (с 10.00 до 18.00), стоит 45 000 руб., объемом 500 часов, сроком 1 год (занятия проходят в вечерние время 3 раза в неделю и с использованием дистанционных технологий), стоит 90 000 руб.¹¹.

Московский государственный институт международных отношений (МГИМО) реализует программу МВА «Международный бизнес и деловое администрирование в индустрии спорта». Цель программы — профессиональная переподготовка руководителей высшего и среднего звена, формирование качественно нового управленческого ресурса специалистов для спортивных организаций, способных принимать стратегические бизнес-решения и представлять интересы российских спортсменов, спортивных клубов и России в международных спортивных организациях. Учебный процесс обеспечивается высококвалифицированными преподавателями МГИМО-университета, МИД России, активно участвуют ведущие специалисты и эксперты российских и зарубежных организаций, работающих в сфере ФКиС. Продолжительность обучения 2 года без отрыва от производства, три раза в неделю в вечернее время. Стоимость обучения 484 000 руб. за полный 2-годичный курс обучения; для иностранных граждан — 12 500 евро за полный курс обучения.

¹¹ www.rea.ru

Экономический факультет Московского государственного университета им. Ломоносова (МГУ) сегодня представляет программу профессиональной переподготовки «Спортивный менеджмент», одногодичное обучение стоит 300 000 рублей. При факультете государственного управления МГУ есть магистратура по специальности «Спортивный менеджмент», двухгодичное обучение здесь стоит 210 000 руб. Совместно с ВНИИФК проводится двухмесячные курсы повышения квалификации по направлению «Спортивный менеджмент» стоимостью 15 000 руб.

Ученые экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, при участии профессоров других факультетов МГУ, ведущих московских и других вузов, НИИ и практиков в области экономики и менеджмента в спорте и туризме совместно со специалистами Мадридского автономного университета, разработали совместную краткосрочную программу «Экономика олимпийского туризма и спорта» курсов повышения квалификации менеджеров в области туризма и спорта для подготовки, организации, проведения и обслуживания Олимпиады 2014 года в городе Сочи.

Общий срок обучения составлял 4 недели, более 120 часов. Из них 2 недели (72 часа) в МГУ и 2 недели (60 часов) в Мадридском автономном университете с итоговой аттестацией и выдачей сертификатов: в МГУ имени М.В. Ломоносова — после завершения первого этапа обучения и в Мадридском автономном университете — после завершения второго этапа обучения. В Мадридском автономном университете действует одна из лучших в Испании и Европе школ по подготовке менеджеров высшего и среднего звена в области туризма, в особенности спортивного и олимпийского туризма. Данная программа в 2009 году была одобрена Министерством спорта, туризма и молодежной политики РФ¹².

Moscow Business School (MBS) реализует одногодичную программу MBA «Менеджмент в спортивной индустрии» стоимостью 169 000 руб. Занятия проводят приглашенные преподаватели по специализации — ведущие эксперты отрасли, преподаватели других ВУЗов (ГУУ/РМА, МФПА и др.)¹³.

В рамках мероприятий, предусмотренных комплексом мер, в 2011 г. создан «Федеральный центр подготовки спортивного резерва», основными задачами которого являются координация деятельности по фор-

¹² www.msu.ru.

¹³ www.mbs.ru.

мированию юношеских и юниорских составов сборных команд, совершенствование системы проведения детско-юношеских спортивных соревнований, развитие сети федеральных училищ олимпийского резерва и формирование в регионах системы школ-интернатов спортивного профиля в целях отбора и подготовки спортивно одаренных детей без отрыва от образования¹⁴.

Как видно из представленного анализа действующих на сегодняшний момент курсов повышения квалификации, сейчас активно продвигается направление по подготовке руководителей, менеджеров физкультурно-спортивных организаций. Однако, несмотря на это, вопрос качественной профессиональной подготовки менеджеров среднего звена, к которым, на наш взгляд, можно отнести руководителей спортивных школ, физкультурно-оздоровительных клубов, бассейнов и т.п., на данный момент не исчерпан.

Таким образом, создается ситуация, когда с одной стороны, назрела практическая потребность в подготовке компетентного руководителя спортивной организации, обладающего способностью и готовностью быстро решать управленческие проблемы, создавать условия для самореализации и самосовершенствования педагогических кадров, стимулирования инновационной деятельности, а также вариативности педагогического образования, с другой, существует определенный недостаток прикладных знаний, структурирующих процесс эффективного менеджмента в России.

В связи с чем следует провести анализ зарубежного опыта в направлении менеджеровской подготовки. Данная необходимость диктуется велением времени, но это совсем не значит, что нужно безоговорочно перенимать зарубежный опыт, важно его проанализировать и выбрать из него то, что приемлемо на современном этапе в российских социально-экономических условиях.

В Германии немецкая высшая школа спорта в Кёльне (*DSHS Koln*) в кооперации с экономическим факультетом заочного университета в Хагене, начиная с зимнего семестра 1989/90 учебного года, предлагала и сейчас предлагает дополнительный учебный курс по спортивной экономике. На эту дополнительную форму обучения могут поступить студенты 3-го курса немецкой высшей школы спорта в Кельне или

¹⁴ <http://www.sportsovet.ru/docs/> Электронный ресурс. Последнее обновление 14.12.2011 г. Комплекс мер по организации повышения квалификации тренеров и иных специалистов, обеспечивающих подготовку спортивных сборных команд Российской Федерации и спортивного резерва. Ведомственный акт 2012–2016 гг. Минспорттуризм России.

дипломированные преподаватели спорта, ранее получившие высшее образование. За четыре семестра обучения они могут наряду с дипломом преподавателя спорта дополнительно получить диплом с квалификацией «Экономист-менеджер спорта»¹⁵. Из стен института выходят экономисты с углубленными знаниями в области правовых основ коммерческой и некоммерческой деятельности спортивных организаций, спонсорства и т.д. В вузе большое внимание уделяется научным изысканиям, учащиеся в процессе учебы занимаются исследовательской деятельностью в области процессов управления.

Менее глобально подходят к процессу обучения специалисты Института языков и экономики во Фрайбурге (Institut fuer Sprachen und Wirtschaft). Здесь вам предложат классический MBA, в рамках которого изучаются основы маркетинга и спонсорства, концепции спортивного предпринимательства, администрирование проектов и т.д. Однако немцы не были бы немцами, если бы не расширили программу обучения общеразвивающими дисциплинами. По желанию здесь можно приобрести или расширить свои познания в области английского, французского или испанского языков, общей и спортивной психологии, а также истории культуры. Стоимость всего этого комплексного обучения 15 тыс. евро¹⁶.

В Великобритании статья Master of Business Administration in Sport Management можно в бизнес-школах. Так, в университете Ковентри на годовой мастерской программе (два семестра, последний посвящен написанию диссертации) осваивают как общие дисциплины (основы маркетинга, руководства персоналом, финансового менеджмента), так и узкоспециализированные — спортивную журналистику, спортивную экономику, работу со спонсорскими организациями, управление спортивными зданиями и даже спортивный кастинг. Стоимость такой подготовки от 8,5 тыс. фунтов стерлингов. Спортсмены высокого класса получают стипендию. В некоторые годы она достигала 4 тыс. фунтов стерлингов. Однако решение о предоставлении стипендии рассматривается в индивидуальном порядке, и получить ее бывает непросто.

Известны своей подготовкой в области спортивного менеджмента университеты Де Монфор (De Montfort University), Центрального Ланкашира (Central Lancashire University) и Лондон Метрополитэн (London

¹⁵ Переверзин И.И. Современный российский спортивный менеджер и модель его подготовки // Теория и практика физической культуры. — 2006. — № 6. — С. 23–29.

¹⁶ Horch H., Schutte N. Competencies of sport managers in German sport clubs and sport federations // Managing Leisure. — 2003. — № 8. — PP. 70–84.

Metropolitan University). Каждая программа обучения основам спортивного менеджмента предполагает стажировку длительностью от трех до девяти месяцев. В отличие от практики, предлагаемой большинством российских вузов, стажировка за рубежом – это фактически работа по будущей специальности с заработной платой. Хорошо зарекомендовавшим себя стажерам предлагают остаться на постоянной основе. Однако иностранцам такие предложения делаются лишь в исключительных случаях, поскольку всплывает вопрос о гражданстве, но это не сдерживает наших соотечественников, поскольку стажировка в любом западном спортивном клубе – залог успеха на отечественном рынке труда.

Во Франции подготовку спортивных менеджеров осуществляет школа Евромед–Марсель. Стоимость обучения в ней колеблется в районе 8 тыс. евро за курс. Структура обучения в целом похожа на английскую. Единственное отличие – очень сложно поступить. Кроме обычных требований для MBA (высшее образование, владение языком, в данном случае французским, общее и профессиональное резюме и отзывы), необходимо предъявить GMAT (Graduate Management Assessment Test), а также документ, подтверждающий как минимум трехлетний опыт руководящей работы.

Значительно проще стать слушателем в коммерческой школе Ауденсия Нант (Audencia Nantes), предлагающей мастерскую программу по управлению спортивными организациями (Mastere Specialise in Management of Sport Organisations). Обучение здесь ведется также на французском языке, но требования к языку не столь категоричны. В обеих школах предусмотрена четырехмесячная практика в спортивных организациях¹⁷.

В Швейцарии спортивный менеджмент выделился из менеджмента гостиничного, прославившего Швейцарию на весь мир. Соответственно и готовят по этой специальности учебные заведения, основное направление деятельности которых – подготовка кадров для гостиниц и отелей. Несмотря на то, что опыта подготовки спортивных менеджеров у швейцарских MBA-тренеров значительно меньше, чем у их английских и французских коллег, именно они развивают наиболее перспективные направления обучения спортивных управленцев. Упор с самого начала делается на специализации (теннис, футбол и т.д.). Подготовка идет в основном по стандартам бакалавриата (до 2 лет, включая подготовительную практику). Возможно также обучение по

¹⁷ <http://www.uceba.ru>. Электронный ресурс. Последнее обновление 17 августа 2007 г. Спортивный менеджмент: европейская школа.

укороченным программам (с получением сертификата) и последипломная подготовка¹⁸.

Поступить на спортивный менеджмент (бакалавриат) в Швейцарии не так сложно. Россиян ждут во всех школах гостиничного и спортивного менеджмента, наиболее известны из которых – Glion Hotel School и Les Roches. Для поступления чаще всего нужно набрать 500 баллов по TOEFL или 5,5 баллов по IELTS и достичь 18-летнего возраста. На постдипломные программы принимаются лица старше 24 лет. Единственный недостаток обучения в Швейцарии – стоимость, она колеблется от 17 тыс. до 33 тыс. швейцарских франков¹⁹.

В Канаде (г. Ванкувер) подготовка дипломированных спортивных менеджеров определяется единством к их подготовке, которая реализуется посредством создания специальных программ обучения по спортивному менеджменту и их дифференциации в университетах и колледжах²⁰.

Из изложенного выше материала следует следующее заключение. Анализируя российский опыт подготовки/переподготовки руководителей физкультурно-спортивных организаций можно констатировать, что есть недостатки, которые нельзя оставить без внимания. Это отсутствие учета дифференцированного характера деятельности, стажа управленческой работы, предшествующего образования, уровня профессионального мастерства руководителя, отсутствие у слушателей целевой установки на скорейшее внедрение теоретических знаний в практическую профессиональную деятельность. Наряду с этим слушатели не участвуют в выработке решений, направленных на совершенствование работы специалистов в сфере ФКиС²¹.

Анализируя зарубежный опыт подготовки/переподготовки спортивных менеджеров, можно отметить, что программы зарубеж-

¹⁸ Hutmacher Walo. Key competencies for Europe / Walo Hutmacher // Report of the Symposium Berne, Switzerland 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) a Secondary Education for Europe. – Strasburg, 1997.

¹⁹ Danylchuk K.E., Boucher R. The future of sport management as an academic discipline // Sport Management. – 2003. – № 4. – PP. 281–300.

²⁰ Macintosh D. Sport and Government in Canada. In L. Chalip; A. Johnson, L. Stachura, National Sports Policies: An International Handbook. Westport, CN: Greenwood Press. 1996. – PP. 39–66.

²¹ Ярошенко Л.В., Карасева Н.В., Тарасенко А.П. Активизация процессов самообразования и внедрения результатов повышения квалификации в практику. Дополнительное профессиональное образование в сфере физической культуры, спорта и туризма в условиях современных достижений науки и практики: материалы всероссийской научной конференции / Составитель И.Д. Свищев. – М.: СпортАкадемПресс. – 2004. – С. 143–144.

ных учебных заведений носят в большей степени прикладное направление. Свидетельством того является несколькомесячные стажировки, где обучающиеся имеют реальную возможность практиковаться в должности менеджера, получать за это заработную плату, понять сущность работы руководителя, проводить на базах стажировки научные исследования. В зарубежных странах подготовка, в основном, осуществляется с учетом дифференцированного подхода к обучающимся, то есть учитывается стаж и опыт руководящей работы в коммерческом или некоммерческом секторе, на государственном или муниципальном уровне власти управления ФКиС, уровень образования, потребности слушателей в получении отраслевых знаний по специализированным предметам.

К сожалению, на данный момент времени этих составляющих в образовательных российских программах, предназначенных для подготовки/переподготовки руководящих спортивных работников пока нет в достаточной мере. Здесь стоит отметить нехватку и нерегулярность проведения курсов повышения квалификации для менеджеров среднего звена муниципальных физкультурно-спортивных организаций, к которым относятся спортивные школы, физкультурно-спортивные клубы, бассейны, ледовые катки и т.п.

В этой связи безотлагательным является совершенствование программ повышения квалификации, ориентированных для менеджеров среднего звена, с учетом постоянных модернизаций и преобразований отечественной физкультурно-спортивной отрасли народного хозяйства, также модификаций социально-экономической действительности в стране и в целом на мировом поприще развития услуг ФКиС.

Используемые источники

1. Баженов А.А., Кунцевич Т.В. Проект малых форм подготовки спортивных менеджеров // Проблемы и перспективы менеджмента физической культуры и спорта в XXI веке: материалы научной конференции традиционного IX «круглого стола». – Малаховка: МГАФК, 2003.
2. Бауэр В.Г. Социальная значимость физической культуры и практика физической культуры и спорта в современных условиях развития России // Теория и практика физической культуры. – 2001. – № 1.
3. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес. – М.: КНО-РУС, 2006. – 320 с.

4. Комментарий к закону города Москвы «О физической культуре и спорте в городе Москве (постатейный) / Авторский коллектив д.ю.н. Гранкин И.В., к.ю.н. Гранкин М.И. – М.: 2010. – 112 с.
5. Никитушкин В.Г. Основы научно-методической деятельности в области физической культуры и спорта: учебник для вузов / В.Г. Никитушкин. – М.: Советский спорт, 2013. – 280 с.
6. Сейранов С.Г. Инновации в сфере физкультурного образования // Проблемы и перспективы менеджмента физической культуры и спорта в XXI веке: материалы научной конференции традиционно-го IX «круглого стола». – Малаховка: МГАФК, 2003.
7. Переверзин И.И. Современный российский спортивный менеджер и модель его подготовки // Теория и практика физической культуры. – 2006. – № 6.
8. Экономика массового спорта: Учебное пособие / Авторский коллектив М.И. Золотов, Н.А. Платонова, О.Н. Вапнярская. – М.: Физическая культура, 2005. – 300 с.
9. Ярошенко Л.В., Карасева Н.В., Тарасенко А.П. Активизация процессов самообразования и внедрения результатов повышения квалификации в практику. Дополнительное профессиональное образование в сфере физической культуры, спорта и туризма в условиях современных достижений науки и практики: материалы всероссийской научной конференции / Составитель И.Д. Свищев. – М.: СпортАкадемПресс. – 2004.
10. Danylchuk K.E., Boucher R. The future of sport management as an academic discipline // Sport Management. – 2003. – № 4.
11. Macintosh D. Sport and Government in Canada. In L. Chalip; A. Johnson, L. Stachura, National Sports Policies: An International Handbook. Westport, CN: Greenwood Press. 1996.
12. Horch H., Schutte N. Competencies of sport managers in German sport clubs and sport federations. Managing Leisure. – 2003. – № 8.
13. Hutmacher Walo. Key competencies for Europe / Walo Hutmacher // Report of the Symposium Berne, Switzerland 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) a Secondary Education for Europe. – Strasburg, 1997.
14. <http://www.sportsovet.ru/docs/20121106/> Электронный ресурс. Последнее обновление 11.06.2012. Доклад Министерства спорта Российской Федерации и Олимпийского комитета России «О задачах по развитию спорта высших достижений в Российской Федерации

- на основе анализа выступлений российских спортсменов на Играх XXX Олимпиады 2012 года в г. Лондоне (Великобритания).
15. <http://www.sportsovet.ru/docs/> Электронный ресурс. Последнее обновление 14.12.2011 г. Комплекс мер по организации повышения квалификации тренеров и иных специалистов, обеспечивающих подготовку спортивных сборных команд Российской Федерации и спортивного резерва. Ведомственный акт 2012–2016 гг. Минспорттуризм России.
 16. <http://www.ucheba.ru>. Электронный ресурс. Последнее обновление 17 августа 2007 г. Спортивный менеджмент: европейская школа.
 17. www.rma.ru.
 18. www.mfpa.ru.
 19. www.rea.ru.
 20. www.msu.ru.
 21. www.mbs.ru.

Макеева И. В.

*кандидат юридических наук,
доцент кафедры «Социально- гуманитарные и правовые дисциплины»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: MakeevaInna2011@yandex.ru*

О поводах к возбуждению уголовного дела (в свете дополнений уголовно-процессуального законодательства)

В статье анализируются поводы к возбуждению уголовного дела с учетом последних дополнений уголовно-процессуального закона, рассматривается соотношение понятий безопасности и анонимности заявителя, дается правовая оценка действиям следователя при проверке материалов, полученных от прокурора.

Ключевые слова: *возбуждение уголовного дела, повод к возбуждению уголовного дела, рапорт об обнаружении признаков преступления, явка с повинной, безопасность заявителя, анонимность заявителя.*

Makeeva I. V.

PhD (Jurisprudence), Associate Professor in the chair of Social, Humanitarian and Law subjects, Russian academy of entrepreneurship

On the issue of reasons for instituting criminal proceedings (The aspects of the new Criminal Procedure Code edition)

The article's issue analyzes reasons for instituting criminal proceedings in the sphere of the latest Criminal Procedure Code edition. The interrelation of definitions «the applicant's safety» and «the applicant's anonymity» in the article is described. The author gives the legal assessment of investigators' action while checking case papers derived from a prosecutor.

Keywords: *instituting criminal proceedings, the reasons for instituting criminal proceedings, report of crime's signs detection, voluntary surrender, applicant's safety, applicant's anonymity.*

В настоящее время ст. 144 УПК РФ дополнена новой ч. 1.1, которая в числе прочего предусматривает возможность применения мер безопасности на стадии возбуждения уголовного дела. Оценивая это правило как несомненно позитивное, вместе с тем заметим, что данная норма не должна войти в противоречие с правилом, закрепленным в ч. 7 ст. 141 УПК РФ, согласно которому не могут выступать в качестве пово-

дов для возбуждения уголовных дел анонимные заявления о преступлении. Анонимность — это такое свойство заявления, когда вообще не известен его автор (заявление не подписано, подписано неразборчиво, вымышленным именем и т. п.)¹. Если же сведения о заявителе были законспирированы по причине обеспечения безопасности заявителя и известны правоохранительным органам, то данное анонимным заявление признавать не следует. Для того чтобы избежать смешения и конкуренции данных норм, целесообразно ч. 7 ст. 141 УПК РФ дополнить новым вторым предложением следующего содержания: «Заявление о преступлении не считается анонимным, если сведения о заявителе известны принявшему органу или должностному лицу, однако в тексте заявления они не приводятся с целью обеспечения безопасности заявителя, его близких родственников, родственников или близких лиц».

Если заявление о преступлении подается от имени юридического лица, которому был причинен вред, то оно в любом случае не является анонимным, поскольку должно содержать официальные реквизиты (наименование юридического лица, его адрес и т. п.) и подписываться именно руководителем². Наряду с этим в случаях, когда сведения о преступлении стали известными какому-либо конкретному сотруднику, он вправе подать заявление от своего имени или сообщить о данном факте руководству, а затем выступить в ходе последующего производства по уголовному делу в качестве свидетеля.

В УПК РФ в качестве самостоятельного повода для возбуждения уголовного дела закреплена явка с повинной (п. 2 ч. 1 ст. 140, ст. 142). По своей правовой сути явка с повинной мало чем отличается от заявления о преступлении. Она делается как в письменной, так и в устной форме тем лицом, которое совершило преступление самостоятельно или в группе с другими лицами. Поскольку в УПК РФ явка с повинной обозначена только в качестве повода для возбуждения уголовного дела, случаи, когда после возбуждения уголовного дела лицо сообщает о своей причастности к совершению преступления, способствует изобличению соучастников, добровольно возмещает причиненный вред и т. п., не относятся к явке с повинной, а являются иным проявлением чистосердечного признания и деятельного раскаяния. С другой стороны,

¹ См.: Румянцева М.О. Заявление о преступлении как повод для возбуждения уголовного дела // Следователь. — 2009. — № 5. — С. 25–26.

² См.: Иванов Д.А. Защита следователем прав и законных интересов юридических лиц, потерпевших от преступлений. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. — М., 2007. — С. 14.

если лицо сообщило о совершенном им преступлении не путем личной явки, а по телефону или с помощью иных средств связи, то после принятия соответствующих мер реагирования лицу должна быть предоставлена возможность собственноручно написать заявление о совершенном им преступлении.

Отличием явки с повинной от иных поводов для возбуждения уголовного дела является то, что в документе в каждом случае указываются сведения о заявителе как о лице, совершившем преступление. Как поясняет С.В. Бородин, при проверке явки с повинной в любом случае должны устанавливаться, содержатся ли в деянии лица признаки преступления, а также личность явившегося и мотивы явки³. Вместе с тем хотелось бы дополнить, что все три указанные составляющие должны устанавливаться равным образом. Кроме того, если не установлены мотивы явки, это не снижает ее значимости как повода для возбуждения уголовного дела, однако установление мотивов позволит впоследствии максимально эффективно разрешать множество других вопросов уголовного дела — о выборе той либо иной меры пресечения, о возможности заключения досудебного соглашения о сотрудничестве и т.п.

Также в УПК РФ закреплена такой повод для возбуждения уголовного дела, как «сообщение о совершенном или готовящемся преступлении, полученное из иных источников» (п. 3 ч. 1 ст. 140, ст. 143). Особенностью данного повода является то, что он носит «открытый характер», т. е. под его форму может быть подведена по сути любая информация, которая не вошла в содержание иных поводов. Кроме того, проверочная деятельность в данном случае по сути начинается еще до того, как данный повод получил свое документальное выражение. Эта информация может быть собрана как в результате оперативно-служебной деятельности правоохранительных органов⁴, так и самим следователем в ходе предварительного расследования иных уголовных дел.

Проводя соотношение сообщения о преступлении, полученного из иных источников, с иными поводами, следует в целом поддержать позицию Н.В. Жогина и Ф.Н. Фаткуллина, которые считали, что способ доведения заявителями до уполномоченных органов сведений о

³ См.: Бородин С.В. Разрешение вопроса о возбуждении уголовного дела. — М.: ВНИИ МВД СССР, 1970. — С. 32.

⁴ См.: Ковалева М.Г. Некоторые вопросы, связанные с возбуждением уголовного дела на основании результатов оперативно-розыскной деятельности // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы уголовного судопроизводства: вопросы теории законодательства, практики применения (к 5-летию УПК РФ)». — М., 2007. — С. 353.

преступлении не имеет принципиального значения. Повод, по мнению авторов, «...налицо независимо от того, в чем это действие выражается: в устном заявлении, в представлении письменного текста заявления или в обращении через средства связи (телефон, телеграф и т.д.)»⁵. Вместе с тем хотелось бы отметить, что с учетом современных правовых реалий поводы в зависимости от способа предоставления информации все же должны быть дифференцированы. Если имело место письменное или устное обращение, то поводом для возбуждения уголовного дела является заявление о преступлении или явка с повинной, если же сведения были представлены с помощью средств связи, то в качестве повода используется «сообщение о преступлении, полученное из иных источников». Что касается УПК РФ, то данный повод, по нашему мнению, обозначен чрезмерно размыто, аморфно, поскольку в рамках одного и того же документа — рапорта об обнаружении признаков преступления — приходится фиксировать сведения, которые могли быть получены из самых различных источников. Во многих случаях сама возможность составления такого рапорта вызывает сомнения. Например, неясно, кому должен быть адресован рапорт, если признаки преступления были обнаружены руководителем.

Как показывает изучение научной литературы, изданной во время действия УПК РСФСР, а также ознакомление с материалами уголовных дел, расследование по которым проводилось в то время, вполне оправдал себя существовавший в то время повод — непосредственное обнаружение признаков преступления следователем, дознавателем, другими органами и должностными лицами, которые обладали полномочиями возбуждать уголовные дела. Непосредственность — это именно то слово, которое одновременно означает и активную деятельность органов и должностных лиц уголовного судопроизводства, и их личную ответственность за ход и результаты этой деятельности. Часть 1 ст. 140 УПК РФ в 2010 г. была дополнена новым поводом для возбуждения уголовного дела — постановление прокурора о направлении соответствующих материалов в орган предварительного расследования для решения вопроса об уголовном преследовании⁶. Особенность данного повода состоит в том, что первоначальные проверочные действия производит не следователь, а прокурор в рамках реализации своих об-

⁵ Жогин Н.В., Фаткуллин Ф.Н. Возбуждение уголовного дела. — М., 1961. — С. 94.

⁶ См.: Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 404-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов предварительного следствия» // СЗ РФ. — 2011. — № 1. — Ст. 16.

шенадзорных полномочий⁷. Одной поскольку одной из форм прокурорского реагирования является вынесение постановлений, материалы, которые направляются в орган предварительного расследования, сопровождаются именно таким документом⁸.

Вместе с тем в нормативном выражении данного повода имеются, на наш взгляд, и некоторые недочеты. Во-первых, по общему правилу постановление – это властно-распорядительный документ, обязательный для исполнения теми лицами, которых он касается. Однако постановление прокурора касается лишь того, что материалы направляются из одного государственного органа в другой и по сути содержит промежуточное решение. Во-вторых, сам термин «решение вопроса об уголовном преследовании» не в полной мере соответствует иным юридическим категориям, закрепленным в УПК РФ. На стадии возбуждения уголовного дела вопрос об уголовном преследовании в любом случае не решается, это в большинстве случаев – прерогатива последующих этапов досудебного производства. Начало предварительного расследования может совпадать с началом уголовного преследования лишь в тех случаях, когда уголовное дело было возбуждено в отношении конкретного лица, в связи с чем это лицо приобретает процессуальный статус подозреваемого (п. ч. 1 ст. 46 УПК РФ). Поэтому, исходя из грамматического толкования противоположения, закрепленного в п. 4 ч. 1 ст. 140 УПК РФ, можно сделать вывод о том, что прокурор должен направлять в орган предварительного расследования материалы лишь в тех случаях, когда в них фигурируют сведения о конкретном лице, совершившем преступление. Вместе с тем это правило, будучи интерпретированным именно таким образом, существенно сузит полномочия прокурору по принятию надлежащих мер реагирования в каждом случае обнаружения нарушений закона, тем более что речь идет о нарушениях, содержащих признаки преступления.

При этом дополнительно заметим, что следователь обладает процессуальной самостоятельностью в решении вопроса о возбуждении уголовного дела или об отказе в его возбуждении. Поэтому при поступлении от прокурора постановления и иных материалов следователь должен проводить проверку в общем порядке и в том же объеме, что и во всех остальных случаях.

⁷ См.: Федеральный закон от 17 января 1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1995. – № 47. – Ст. 4472.

⁸ См.: Гриненко А.В. Постановление прокурора как повод к возбуждению уголовного дела // Законность. – 2012. – № 1. – С. 22.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 404-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов предварительного следствия» // СЗ РФ. — 2011. — № 1. — Ст. 16.
2. Федеральный закон от 17 января 1992 г. № 2202-1, в редакции от 17 ноября 1995 г. «О прокуратуре Российской Федерации» // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. — 1992. — № 8. — Ст. 366; СЗ РФ. — 1995. — № 47. — Ст. 4472.
3. Бородин С.В. Разрешение вопроса о возбуждении уголовного дела. — М.: ВНИИ МВД СССР, 1970.
4. Гриненко А.В. Постановление прокурора как повод к возбуждению уголовного дела // Законность. — 2012. — № 1.
5. Жогин Н.В., Фаткуллин Ф.Н. Возбуждение уголовного дела. — М., 1961.
6. Иванов Д.А. Защита следователем прав и законных интересов юридических лиц, потерпевших от преступлений. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. — М., 2007.
7. Ковалева М.Г. Некоторые вопросы, связанные с возбуждением уголовного дела на основании результатов оперативно-розыскной деятельности // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы уголовного судопроизводства: вопросы теории законодательства, практики применения (к 5-летию УПК РФ)». — М., 2007.
8. Румянцева М.О. Заявление о преступлении как повод для возбуждения уголовного дела // Следователь. — 2009. — № 5.

Мишина Л. А.

*кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Московский университет им. С. Ю. Витте (МИЭМП)
e-mail: lara.mishina.64@bk.ru*

Власов А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы, кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: a.vlasov@suomi24.fi*

Проблемы и перспективы развития Private banking в России в современных условиях

В статье рассматривается современное состояние private banking в России в условиях снижения темпов роста экономики страны, а также массового отзыва лицензий у коммерческих банков. В статье анализируется опыт российского private banking, его плюсы и недостатки.

Ключевые слова: *private banking, банк, центральный банк, кредит, заемщики, банковский счет, депозит, кредитные карты.*

Mishina L. A.

*PhD (Jurisprudence), Associate Professor,
associate Professor of «Civil Law and Procedure»
Moscow University named after Sergei Witte (MIEMP)*

Vlasov A. V.

*PhD (Economics), associate Professor of «Finance, credit and insurance»
Russian academy of entrepreneurship*

Problems and prospects of development of Private banking in Russia in modern conditions

This article describes the current status of private banking in Russia in terms of the slowdown of the economy, and mass withdrawal of licenses from commercial banks. The article analyzes the experience of the Russian private banking, its advantages and disadvantages.

Keywords: *private banking, Bank, Central Bank, credit, borrowers, Bank account, Deposit, credit card.*

Privat banking — это индивидуальное банковское обслуживание, предлагаемое для состоятельных или ключевых клиентов. В России, несмотря на обилие состоятельных людей, рынок privat banking находится в начальной стадии своего развития. Борьба за него развернулась между крупными государственными банками и финансовыми корпорациями.

В России private banking — относительно новое направление. И в целом индустрия российского private banking стоит еще на развивающемся уровне.

Если банковская система зарубежных государств уже на протяжении многих лет знакома с такой моделью взаимоотношений «банк-VIP клиент», то в России становление института private banking началось примерно в середине 90-х годов прошлого века. Российские банки активно начинали работу в этом направлении, пытаясь скопировать западные образцы и модели обслуживания частных клиентов, при этом следует отметить удавалось это сделать не всегда успешно.

Для банка формат private banking — это управление благосостоянием, которое включает в себя как финансовые, так и нефинансовые (lifestyle) инструменты и (или) услуги. Главная задача private banking — консультирование по вопросу сохранения и приумножения капитала клиента финансового учреждения. В этом широком толковании термин private banking совпадает с wealth management.

На данный момент к некоторому сожалению в российской банковской среде под private banking понимается исключительно обслуживание в формате «VIP-отдел» при этом, не развивая данный сервис в более широком формате по сравнению с зарубежными кредитными учреждениями.

Однако с учетом финансового кризиса 2014–2015 года по нашему мнению российские банки достаточно за короткий период времени устранят данный недостаток и смогут предложить более широкий набор услуг в данном формате, так как «война» за платежеспособного (состоятельного) клиента в России только начинается.

В настоящее время большинство средних да и крупных банков в Российской Федерации, которые объявляют об открытии у себя направления private banking, на самом деле предлагают клиентам несколько более привлекательные по сравнению с розничными отделениями условия по кредиту, вкладу, а также более высокий класс пластиковых кредитных карт. Персональный менеджер, закрепленный за клиентом готов проконсультировать по интересующим вопросам клиента, а так-

же достаточно любезно предложит чашку кофе в отделение банка в специальной выделенной зоне ¹.

Российский формат private banking включает в себя, следующий набор услуг ²:

- вклады с повышенной процентной ставкой;
- кредитование на индивидуальных условиях;
- финансовое и налоговое планирование;
- специальные условия проведения Forex-операций;
- комфортные условия организации и финансирования персональных инвестиций;
- обслуживание в премиальных офисах банка;
- вопросы структурирования, защиты и наследования капитала;
- дополнительные бонусы в виде дополнительных карт (или карт с услугой «Priority Pass»).

Конкуренция среди кредитных организаций на рынке private banking в России с каждым годом набирает обороты. Все больше финансовых институтов хотели бы иметь элитное подразделение, где можно обслуживать особых привилегированных клиентов. Данные банки приходят к пониманию, что состоятельные и привилегированные клиенты — это отдельный клиентский сегмент и что на целевой работе с ним можно не только получить прибыль, но и повысить имидж компании.

В будущем конкуренция в данном бизнесе будет только расти, при условии отсутствия достаточно серьезных потрясений на рынке банковских организаций, хотя, безусловно, стоит учитывать тот факт, что в 2014 году количество лицензий, отозванных у российских банков, выросло по сравнению с прошлыми годами в несколько раз — Центральный Банк РФ активно действует по очищению рынка. Если составить данные по закрытым кредитным организациям, то получится, что общий объем активов составил больше 17 миллиардов рублей, а сумма вкладов населения — почти 8 миллиардов.

По мнению Президента России Владимира Путина, количество банков в России слишком велико для масштабов экономики страны, и они нуждаются в укрупнении и повышении устойчивости. «Сейчас у нас около тысячи банков, чуть поменьше. Для нашей экономики, конечно, это большое количество финансовых учреждений». Также Президент добавил, что в сравнимой с Россией по размеру экономике Гер-

¹ Как правило, только несколько банков в России открывают особые отделения для привилегированных клиентов, на практике большинство таких отделов просто отгорожены перегородкой.

² Например, в рамках пакета ВТБ24 Private Banking. Источник: <http://www.vtb24.ru>.

мании насчитывается около 250 банков. По его мнению, «это говорит о том, что часть финансовых учреждений должна увеличивать уставной капитал и свои активы для того, чтобы чувствовать себя уверенно и бороться за качество кредитного портфеля»³.

Массовая «зачистка» банковского сектора началась во второй половине 2013 года — лицензии лишились порядка 30 банков. Основные причины отзыва лицензий у данных кредитных организаций — это трудности в расчетах с клиентами, недостоверность данных в отчетности, падение объема капитала и проведение рискованной кредитной политики. Многие «упавшие» банки были уличены в проведении неких «сомнительных операций».

За 2014 год в России отозваны лицензии у 75 коммерческих банков, что составляет абсолютный рекорд за всю современную банковскую систему РФ⁴.

16 февраля 2015 года Центробанк отозвал лицензию у кредитной организации Коммерческий банк «Судостроительный банк» (общество с ограниченной ответственностью) СБ Банк (ООО) (г. Москва) по причине неисполнения кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, по количеству отозванных лицензий в 2015 году, это был уже 6 банк. По мнению ряда специалистов, в 2015 году, при сохранении действия санкций и снижении роста экономики РФ, в России ожидается банкротство около 200 российских банков.

Внедрение российскими банками более привычного на Западе личностного подхода к каждому конкретному клиенту почти сразу же позволяет им получить вполне ощутимое конкурентное преимущество перед своими конкурентами.

Такая модель обслуживания уже давно сформировалась во многих странах Западной Европы и активно развивается в странах Центральной и Восточной Европы. Западные банки стали развивать данный сервис, более расширенно повсеместно внедряя — личное финансовое консультирование, когда у розничных клиентов возникла необходимость грамотного выбора среди многообразия пенсионных планов, инвестиционных инструментов и т.п.

Данный подход позволяет комплексно оценивать финансовую ситуацию и потребности клиента, реализуемые не «сверху вниз», от

³ См.: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/21671091/putin-rossijskie-banki-nuzhdayutsya-v-ukrupnenii-i>

⁴ См.: <http://www.currencyhistory.ru/news/119/banki-lishivshiesya-licenzii-v-2014-godu>

privat'a к наиболее обеспеченной рознице, а, наоборот, «снизу-вверх», когда к каждому конкретному клиенту подбирается наиболее удобная система его взаимоотношения с данной кредитной организацией.

Такую практику уже имеют многие европейские банки: KBC Group, ING Groep N.V., UniCredit Group, а также Sberbank Europe AG (до 1 ноября 2012 года Volksbank International AG).

Следует отметить, что в условиях медленного насыщения рынка по отдельным видам банковских услуг, а также снижение покупательской способности населения, несколько затруднена ценовая конкуренция на рынке.

Коммерческим банкам приходится использовать различные неценовые преимущества, например, внедрение и развитие сегментированного клиентского предложения, разработанного специально для молодежи, пенсионеров, молодых семей, путешественников, или специально разработанный комплекс банковских услуг для зарплатных проектов.

В различные комплекты банковских услуг могут включаться дополнительные бесплатные опции и услуги (платежная карта в подарок, партнерские скидочные программы с нефинансовыми организациями (например с туристскими компаниями), специальные подарки по усмотрению банка (ручки, блокноты с символикой организацией), так же билетами на футбольные матчи, концерты и т.д.

Внедрение услуги private banking практически сразу предоставляет банку следующие конкурентные преимущества:

- Увеличение клиентской базы. Понимание возможностей и потребностей клиента позволяет банку выстроить с ним долгосрочные отношения, а с учетом закона, принятого Госдумой 24 октября и одобренным Советом Федерации 29 октября 2014 года это становится более просто. Данный закон вносит изменения в ч. 3 ст. 136 Трудового кодекса РФ. «Заработная плата выплачивается работнику, как правило, в месте выполнения им работы либо переводится в кредитную организацию, указанную в заявлении работника, на условиях, определенных коллективным договором или трудовым договором», — говорится в новой редакции статьи. Работник отныне теперь вправе заменить банк, в который должна быть переведена зарплата, в письменной форме сообщив работодателю об изменении реквизитов для перевода средств не позднее чем за пять рабочих дней до дня получения зарплаты, тем самым банк может предложить клиенту перевести все его финансы в одну организацию, клиент в свою очередь получается

возможность обслуживать все свои кредиты, вклады, иные доходы в одном банке и даже сэкономить на банковском обслуживании отказавшись от услуг иных банков.

- Привлечение новых партнёров – активный кросс-селлинг. Использование индивидуального подхода к клиенту по мере выявления его новых потребностей, при этом они не обязательно могут быть финансовые, способствует дополнительной продаже продуктового ряда контрагентов банка. К тому же банк может стимулировать покупку клиентом востребованных им продуктов и услуг, предлагая дополнительные скидки или бонусы в виде cash back или миль для приобретения авиабилетов в рамках совместных кобрендинговых карт с авиакомпаниями.
- Снижение рисков. Понимание целей конкретного клиента, а также заинтересованность клиента в долгосрочном сотрудничестве с банком способствует выработке наиболее оптимальной, по возможности безрисковой стратегии для обеих сторон. В процессе построения личного финансового плана риски клиента заранее минимизируются банком, что, например, не может не сказываться на сокращении просроченной задолженности по кредитам.
- Статус привилегированного (VIP) клиента. Не только понимая, а иногда и стимулируя возникновение финансовых целей у клиента, банк может из финансового консультанта превратиться в его стратегического партнера, тем самым в перспективе обслуживать не одно поколение семьи клиента, что выгодно будет не только клиенту, но и банку.

В заключение стоит отметить, что отечественного рынок private'a находится еще в стадии своего развития и достаточно сильно подвержен тем событиям, которые происходят на рынке кредитных организаций, в свою очередь чистка банковского рынка страны приведет к серьезным изменениям на рынке private banking в России.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 21.07.2014) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 29.12.2014).
3. Балабанова А.В. Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № XIII. – С. 6–18.

4. Власов А.В. Посткризисное развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации. Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 13. – С. 083–091.
5. Власов А.В. Проблемы развития «Стратегии ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года». Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 1. – С. 219–222.
6. Репкина О.Б., Брыксин А.Ю. Проблемы классификаций рисков. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2012. – № 33. – С. 125–132.
7. Коровяковский Д.Г. Развитие private banking в России в условиях финансового кризиса. Финансы и кредит. – 2009. – № 4. – С. 9–18.
8. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (1). – С. 65–71.
9. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Вывод капитала в оффшоры и проблемы противодействия отмыванию «грязных» денег в современной мировой экономике. Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 22. – С. 167–176.
10. Соловьев Е.Н., Власов А.В. Межфирменная кооперация как механизм формирования и развития предпринимательских сетей в России. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2013 г.: в 34-х частях. – 2013. – С. 152–160.

Пелипенко Р. С.

*аспирант, институт государства и права,
Российская академия предпринимательства
e-mail: prs777727@gmail.com*

Уголовная ответственность за клевету и статья 10 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод

В статье дается анализ нормы российского уголовного закона, устанавливающей ответственность за клевету, как одной из гарантий конституционных прав человека и гражданина на честь, достоинство, репутацию и доброе имя в контексте применения Европейским Судом по правам человека ст. 10 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод. Точность формулировки уголовного закона важна для нахождения баланса между названными конституционными правами и свободой слова.

Ключевые слова: *уголовный закон, клевета, свобода слова, статья 10 Европейской Конвенции по защите прав человека и основных свобод, Европейский Суд по правам человека.*

Pelipenko R. S.

*postgraduate student, Institute of Law and State
Russian academy of entrepreneurship*

Criminal Liability for Slander and Article 10 of the European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms

The purpose of the research is the analysis of the provisions of Russian criminal law concerning slander, as one of the guarantees of constitutional rights to dignity, honor, reputation and good name in the context of the application of the Article 10 of the European Convention on Human Rights and Fundamental Freedoms by the European Court of Human Rights. The quality of the language of the criminal law is important for finding a balance between the mentioned constitutional rights and freedom of speech.

Keywords: *criminal law, slander, freedom of speech, article 10 of the European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, the European Court of Human Rights.*

Свобода слова и свобода выражения мнения — одни из основополагающих и фундаментальных прав и свобод человека в современном

демократическом государстве. Свобода слова и массовой информации обеспечивает гарантированное ст. 13 Конституции РФ идеологическое и политическое многообразие. В нашей стране долгое время печатное слово находилось под жестким контролем советского государства. Только с началом перестройки была отменена цензура, и свобода слова стала реальностью. Одним из негативных побочных последствий этого стала «война «компроматов» и «заказная» клевета на страницах газет и иных печатных изданий, что не могло не приводить к нарушениям закреплённых в части 1 ст. 21 и части 1 ст. 23 Конституции РФ прав человека и гражданина на честь, достоинство, репутацию и доброе имя. Эти права также являются неотъемлемыми ценностями демократического правового государства и гражданского общества: «никто не может подвергаться произвольному вмешательству в его личную и семейную жизнь, произвольным посягательствам на неприкосновенность его жилища, тайну его корреспонденции или на его честь и репутацию» [10, ст. 12].

Одновременно стало увеличиваться и количество претензий к средствам массовой информации и конфликтов, связанных с нарушениями прав журналистов в области свободы слова. Так, по сведениям Фонда Защиты Гласности, например, в период с 1996 по 2001 годы число таких конфликтов выросло с 370 до более чем 1300 [11]. На практике судебное преследование принципиального гражданина или журналиста, которые обнародовали свои критические замечания или достоверную информацию о коррумпированных чиновниках, стало инструментом их дискредитации. В результате подачи исков в суды о защите чести и достоинства или заявлений о распространении клеветы в правоохранительные органы им нередко приходилось доказывать свою правоту. Причем российские суды весьма часто не становятся на сторону критиков общественных недостатков и борцов с коррупцией. В результате российские граждане, пострадавшие от подобного рода судебных решений, вынуждены обращаться за защитой в Европейский Суд по правам человека (далее – ЕСПЧ). Европейский Суд, по данным официальной статистики, в период с 1998 по 2013 года, признал нарушение Россией ст. 10 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г. (далее – Европейская Конвенция), провозглашающей свободу выражения мнения, свободный доступ к получению и распространению информации, в отношении 25 жалоб. По данному показателю Россия находится на 4 месте в Европе после Турции (224), Австрии (34) и Франции (30) [3].

Как же найти баланс двух конфликтующих прав – права на честь, достоинство, репутацию и доброе имя и права на свободу выражения мнения? По нашему мнению, наиболее правильный путь – совершенствование национального, в нашем случае, российского, законодательства. Заметим, что для эффективного восстановления нарушенных прав человека и их защиты в данной сфере общественной жизни и реализации закрепленных в ст. 2 Конституции РФ положений о том, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а их признание, соблюдение и защита – обязанностью государства, законодателем используется уголовная ответственность за клевету, предусмотренная ст. 128.1 Уголовного кодекса РФ (далее – УК РФ), и специальная норма по отношению к последней – ст. 298.1 УК РФ «Клевета в отношении судьи, присяжного заседателя, прокурора, следователя, лица, производящего дознание, судебного пристава» [14, с. 140–144]. Для понимания того, полностью ли соответствует отечественная уголовно-правовая нормативная база в описываемой сфере общественных отношений современным требованиям, рассмотрим уголовную ответственность за клевету в свете решений, принимаемых ЕСПЧ по жалобам о нарушении ст. 10 Европейской Конвенции.

В соответствии со ст. 1 Федерального закона РФ от 30 марта 1998 г. № 54-ФЗ «О ратификации Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней» [12] Россия признает юрисдикцию ЕСПЧ обязательной по вопросам ее толкования и применения. Однако ЕСПЧ не является вышестоящей инстанцией по отношению к российским судам, в связи с чем не может ни отменить, ни изменить внутрисударственные судебные решения. При этом, если ЕСПЧ будет признано нарушение какого-либо права, гарантированного Европейской Конвенцией, это окажет значительное влияние на правоприменительную практику в данной стране-участнице Конвенции. Признание факта нарушения и подтверждения обоснованности жалоб дает основания для указания государству-ответчику на необходимость устранения условий, этому способствовавших, независимо, – будь это изменение судебной практики или законодательства. Необходимо отметить, что постановление ЕСПЧ является обязательным для исполнения лишь сторонами спора, однако, позиция суда, высказанная в любом его решении, также имеет значение и для остальных стран-участниц Конвенции, поскольку указывает на основные подходы ЕСПЧ при решении тех или иных споров [1, с. 82–114].

Ст. 10 Европейской Конвенции провозглашает свободу выражения мнения, свободный доступ к получению и распространению информации [4]:

1. Каждый имеет право свободно выражать свое мнение. Это право включает свободу придерживаться своего мнения и свободу получать и распространять информацию и идеи без какого-либо вмешательства со стороны публичных властей и независимо от государственных границ. Настоящая статья не препятствует государствам осуществлять лицензирование радиовещательных, телевизионных или кинематографических предприятий.

2. Осуществление этих свобод, налагающее обязанности и ответственность, может быть сопряжено с определенными формальностями, условиями, ограничениями или санкциями, которые предусмотрены законом и необходимы в демократическом обществе в интересах национальной безопасности, территориальной целостности или общественного порядка, в целях предотвращения беспорядков и преступлений, для охраны здоровья и нравственности, защиты репутации или прав других лиц, предотвращения разглашения информации, полученной конфиденциально, или обеспечения авторитета и беспристрастности правосудия.

ЕСПЧ выделяет три категории возможных ограничений осуществления права на свободу выражения мнений и информации, которые допускаются частью 2 ст. 10 Конвенции:

«1. Ограничения, направленные на защиту общественных интересов (государственной тайны, территориальной целостности, общественной безопасности, предотвращение беспорядков и преступлений, защиту здоровья и нравственности).

2. Направленные на защиту индивидуальных прав (защиту репутации или прав других лиц, предупреждение раскрытия информации, полученной конфиденциально).

3. Необходимые для поддержания авторитета и беспристрастности правосудия» [2, с. 271–272].

Применение ст. 10 Европейской Конвенции может происходить в рамках самых разных отраслей права, например, в сфере уголовного права в делах о диффамации, о распространении порнографии или о разглашении государственной тайны, если такие преступления предусмотрены внутренним правом той или иной страны. Применяется ст. 10 и по делам в сфере действия права средств массовой информации, если речь идет о предоставлении лицензий на вещание, а также в сфере трудового

законодательства, авторского права, законов об охране товарных знаков или к сфере норм профессиональной этики [16, с. 8].

По мнению М.Р. Воскобитовой, анализ общей практики рассмотрения дел по ст. 10 Конвенции позволяет прийти к выводу, что Суд в своей практике выявляет в ст. 10 Конвенции широкое содержание, которое фактически обеспечивает защиту свободной коммуникации как таковой. Ст. 10, в ее толковании ЕСПЧ, предоставляет защиту всем этапам коммуникативной деятельности — от создания до получения сообщения, включая все стадии его передачи. Кроме того, толкование Суда придает конвенционным нормам о свободе слова существенную гибкость, необходимую в условиях высоких темпов развития информационных технологий и соответствующих общественных отношений.

Помимо этого, М.Р. Воскобитова отмечает, что свобода слова, закрепленная в ст. 10 Конвенции, рассматривается Судом в качестве комплексного, центрального права ст. 10. Неслучайно Суд употребляет в качестве синонима для права на свободу слова («freedom of expression») такие понятия, как «право, гарантированное статьей 10 Конвенции» («right secured by Article 10 (art. 10) of the Convention») или «право, защищенное статьей 10 Конвенции» («the right protected by Article 10 (art. 10) of the Convention»).

И, наконец, по мнению этого же автора, свобода слова объединяет такие права, как право на свободу придерживаться мнений, право на свободу распространять информацию и свободу получать информацию и идеи (часть 1 статьи 10). Необходимо подчеркнуть, что Суд не стремится разделить данные права. Все эти права, в его понимании, составляют лишь правомочия в составе права на свободу слова [2, с. 394].

А как же обстоит дело, в свете изложенного, с четкостью юридических формулировок в отечественном уголовном праве, в частности, в ст. 128.1 УК РФ? Итак, диспозиция части 1 данной статьи гласит: «Клевета, то есть распространение заведомо ложных сведений, порочащих честь и достоинство другого лица или подрывающих его репутацию» [13]. При наличии подобной трактовки понятия клеветы на практике доказывание виновности лица представляется весьма проблематичным, поскольку в отношении ложности клеветнических сведений оно может сослаться на свое мнение или внутреннее убеждение, а также на неполноту либо недостаток имеющейся у него информации или даже низкую профессиональную подготовку, если речь идет о журналистах. При этом установить, что человек осознавал на момент предания гласности каких-либо фактов их ложность, представляет значительную

трудность и приводит к недостаточному использованию данной указанной статьи на практике [14, с. 140–144]. Вместе с тем, в подобном случае, возможно неверно трактовать и невинные действия лица и, фактически, незаконно привлечь его к уголовной ответственности. В первом и во втором случае будет нарушен закрепленный ст. 5 УК РФ принцип вины.

Вместе с тем, не секрет, что грамотный правоприменитель при вынесении того или иного процессуального решения должен помнить, что, как подчеркнул Верховный Суд РФ, «... Конвенция о защите прав человека и основных свобод обладает собственным механизмом, который включает обязательную юрисдикцию Европейского Суда по правам человека и систематический контроль за выполнением постановлений Суда со стороны Комитета министров Совета Европы. В силу пункта 1 статьи 46 Конвенции эти постановления в отношении Российской Федерации, принятые окончательно, являются обязательными для всех органов государственной власти Российской Федерации, в том числе и для судов. Выполнение постановлений, касающихся Российской Федерации, предполагает в случае необходимости обязательство со стороны государства принять меры частного характера, направленные на устранение нарушений прав человека, предусмотренных Конвенцией, и последствий этих нарушений для заявителя, а также меры общего характера, с тем чтобы предупредить повторение подобных нарушений. Суды в пределах своей компетенции должны действовать таким образом, чтобы обеспечить выполнение обязательств государства, вытекающих из участия Российской Федерации в Конвенции о защите прав человека и основных свобод. Если при судебном рассмотрении дела были выявлены обстоятельства, которые способствовали нарушению прав и свобод граждан, гарантированных Конвенцией, суд вправе вынести частное определение (или постановление), в котором обращается внимание соответствующих организаций и должностных лиц на обстоятельства и факты нарушения указанных прав и свобод, требующие принятия необходимых мер...» (п. 11 постановления Пленума) [15].

Как же избежать неприятностей на межгосударственном уровне и не быть вынужденным обосновывать свое решение на европейском уровне? Выше отмечалось, что в диспозиции ст. 128.1 УК РФ законодатель делает акцент на заведомой ложности распространяемой лицом информации а не на объективном характере такой информации, что, в целом, противоречит позиции ЕСПЧ. В связи с чем, представляется целесообразным использовать следующую редакцию диспозиции части 1 ст. 128.1

УК РФ: «Клевета, то есть умышленное распространение утверждений о недоказанных фактах, порочащих честь и достоинство другого лица или подрывающих его репутацию». Как следует из предлагаемого определения клеветы, чтобы не быть осужденным по ст. 128.1 УК РФ, лицо, распространяя какие-либо сведения о другом человеке, обязано проверить их правдивость доступными ему способами. Субъект при этом должен опираться на объективные факты, а не руководствоваться личным, субъективно сложившимся мнением. Заметим, что указание на голословность или недоказанность распространяемой информации о фактах, порочащих другого человека, используется в уголовном законодательстве Дании (§ 267) [17] и Германии (§186) [18].

Обоснование нашей позиции можно найти в ряде решений ЕСПЧ в отношении России, по которым было признано нарушение ст. 10 Европейской Конвенции.

К примеру, по делу «Дюндин против России» (жалоба № 37406/03) от 14 октября 2008 г. заявитель – журналист Дюндин В.А. 21 августа 2002 г. опубликовал в выпуске № 128/382 газеты «Орский вестник» статью под заголовком «Под пыткой подозреваемые сознались в краже, которую не совершали». Иск в отношении Дюндина В.А. и учредителя газеты о защите чести и достоинства, поданный одним из сотрудников милиции Ленинского РОВД Оренбургской области, фигурирующего в данной статье, по его мнению, не в лицепрятном свете, Ленинским районным судом г. Орска был частично удовлетворен, заявителю присуждено было выплатить 2000 рублей в качестве компенсации морального вреда и возместить судебные издержки. По данному делу ЕСПЧ в обоснование своего решения о наличии в действиях России нарушения ст. 10 Конвенции, среди прочего, указывает в п. 29 постановления на поверхностную оценку судами фактических обстоятельств, положенных в основу публикации: «... В делах, когда в основе публикации лежит интервью, следует разграничивать, исходят ли сведения от журналиста или они являются цитатами других людей, поскольку привлечение журналиста к ответственности за содействие распространению заявлений, сделанных другим лицом в ходе интервью, серьезно мешает обсуждению в прессе вопросов, представляющих общественный интерес, и не должно быть предусмотрено, если на то нет особо веских оснований». Кроме того, в п. 34 постановления Суд «... возвращаясь к содержанию статьи, опубликованной заявителем,... отмечает, что основным материалом было интервью с двумя указанными жертвами жестокости правоохранительных органов, г-ном С. и г-ном М. Национальные суды сочли некоторые фрагменты интервью порочащими. Сделав такой вывод, рос-

сийские суды не смогли разграничить собственную речь автора и цитирование других лиц, посчитав неважным тот факт, что оспариваемые сведения не исходили от заявителя, а были однозначно изложены другими людьми... Национальные суды не представили никакого обоснования наказания заявителя за содействие распространению сведений, высказанных другим лицом в ходе интервью, несмотря на то, что были обязаны представить веские причины для подобного наказания...» [5, пп. 29, 34].

Далее, в постановлении по делу «Гордлевский против России» (жалоба № 14888/03) от 23 октября 2008 г. в мотивировочной части о нарушении Россией ст. 10 Европейской Конвенции ЕСПЧ опять обращает внимание на следующее: «...В обстоятельствах настоящего дела, Суд не считает необходимым определять, являются ли фразы, использованные в собственной речи заявителя, оценочными суждениями или утверждениями о факте. Согласно установившейся практике Суда, различие между оценочным суждением и утверждением о факте, в конечном счете, сводится к степени фактической обоснованности, которая должна быть установлена, и, следовательно, оценочное суждение должно иметь под собой достаточную фактическую основу, чтобы служить справедливым комментарием согласно статье 10... Что касается доказательной базы, лежащей в основе рассуждения заявителя, Суд отмечает, что он опирался на общедоступные материалы расследования деятельности сотрудников отдела по борьбе с наркотиками и официального медицинского заключения, свидетельствующее о количестве людей, умерших от передозировки. Поэтому Суд считает, что публикация заявителя была справедливым комментарием общественно значимого вопроса, а не неуместным выпадом на репутацию указанных сотрудников милиции» [6, п. 47].

Показательно также и дело «Порубова против России» (жалоба № 8237/03), решение по которому о нарушении Россией ст. 10 Европейской Конвенции вынесено 8 октября 2009 г. Из содержания дела следует, что заявитель Порубова Я. В., являющаяся главным редактором газеты «Д.С.П.», в конце сентября 2001 года опубликовала в данной газете ряд статей относительно крупномасштабного незаконного присвоения бюджетных средств, предположительно председателем правительства Свердловской области В. в интересах К., сотрудника московского представительства Свердловской области. Первая статья под заголовком «Гей-скандал в «Белом доме» была опубликована за подписью Сергея Петрова. Она начиналась следующим образом: «Жил да был председатель правительства Свердловской области В. У него было все: должность,

почет и уважение. А также любовь губернатора. Но В. влюбился... не в губернатора или свою работу, а в 25-летнего сотрудника областного представительства в Москве К. Как становятся гомосексуалистами? Откуда берется эта «любовь»? Мы простые несведущие люди... И мы не можем вообразить сцену, произошедшую между ними в пышном здании областного представительства в Москве... Ходят слухи, что губернатор, узнав некоторые подробности, был в ярости... и даже уволил К. с должности. Но любовь, как известно, способна преодолеть все преграды. Она находит не только время, но и место».

В дальнейшем, по заявлениям В. и К. было возбуждено уголовное дело в отношении Порубовой Я.В. по признакам составов преступлений, предусмотренных ч. 2 ст. 129 «Клевета, содержащаяся в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации» и ч. 2 ст. 130 УК РФ «Оскорбление, содержащееся в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации». В итоге, заявитель была привлечена российскими судами к уголовной ответственности по указанным статьям. По итогам рассмотрения данного дела ЕСПЧ вновь поясняет, что «важно отметить, что заявительница была наказана... за клевету и оскорбление. Состав клеветы возлагал на обвинение, а не на подсудимого бремя доказывания того, что спорное утверждение было ложным и порочащим репутацию потерпевшего. Что касается первого элемента предмета доказывания, удивление Европейского суда вызывает тот факт, что национальные власти, обвинение и суды никогда прямо не указывали, были ли утверждения об однополых отношениях В. и К. действительными или ложными, и не сделали выводов в этом отношении. Они не только отклонили ходатайство заявительницы о проведении освидетельствования потерпевших с целью установления их сексуальной ориентации, но даже не задавали вопросов по данному деликатному предмету потерпевшим или возможным свидетелям. Решения национальных судов практически умалчивали о том, являлись ли В. и К. гомосексуалистами и имели ли они связь в Москве. Кроме того, суды не исследовали вопрос о том, была ли заявительница в действительности осведомлена о недостоверности спорного утверждения, и они отказались принять во внимание материалы, которые она намеревалась представить в доказательство того, что у нее имелись достаточные основания верить в связь между В. и К...» [7, п. 47].

В постановлении по делу «Крутов против России» (жалоба № 15469/04) от 3 декабря 2009 г. ЕСПЧ вновь вынужден обратить внимание на отсутствие должного исследования российским судом объек-

тивности изложенной в оспариваемой статье журналиста Крутова А.Н. «Политические расклады 2002 года: старые и новые времена» информации. В п. 29 постановления прямо указывается: «Что касается причин, которые привели национальные суды в обоснование вмешательства в право заявителя на свободу выражения мнения, Суд отмечает, что суды не приняли довод заявителя о том, что оспариваемый отрывок представлял собой оценочное суждение, считая его утверждением о факте, сделанным заявителем, который давал понять, что г-н Б. совершал противоправные действия, что заявитель не смог доказать. Отклонив довод заявителя, национальные суды не стали изучать вопрос, являлся ли отрывок выражением оценочного мнения. Они также не привели никаких объективных доказательств, свидетельствующих либо о достоверности, либо о недостоверности оспариваемого отрывка. В этой связи Суд отмечает, что во многих случаях оценить, является ли конкретная фраза оценочным суждением или утверждением о факте, может быть достаточно сложно. Однако в соответствии с установленной практикой Суда даже оценочное суждение может иметь под собой достаточную фактическую основу, чтобы являться справедливым комментарием в соответствии со статьей 10 Конвенции...» [8].

Наконец, в постановлении по делу «Новая газета» в Воронеже против России» (жалоба № 27570/03) от 21 декабря 2010 г. ЕСПЧ снова усматривает нарушение ст. 10 Конвенции со стороны России и в п.55 и 56 постановления отмечает следующее: «Суд указывает на то, что национальные суды отказались предпринимать какие-либо шаги для получения оригинала или заверенной копии ревизионного отчёта или отчёта о ремонте стадиона. Более того, у Суда вызвало удивление то обстоятельство, что ни суд первой инстанции, ни кассационный суд не только не попытались выяснить, имели ли сведения, изложенные в статье, фактическое основание, но и даже не упомянули о том, что г-н И. П. в своих обвинениях сослался на два официальных документа. ... Он считает, что потребовав от Заявителя доказательств достоверности утверждений, сделанных в статье, одновременно лишив его практической возможности представить доказательства этих утверждений и, таким образом, подтвердить их соответствие действительности, национальные суды переступили отпущенные им рамки усмотрения...» [9].

Как видим, во всех рассмотренных постановлениях ЕСПЧ о нарушении со стороны властей России ст. 10 Конвенции присутствует в качестве довода обоснованности жалоб заявителей указание на поверхностный подход отечественных судов к оценке и исследованию фак-

тических данных, положенных в основу той или иной позиции указанных лиц при написании публикаций или распространении сведений. В предлагаемой нами редакции основного состава такого преступления, как клевета, будут оцениваться именно предпринятые лицом меры к проверке излагаемых им спорных данных, что будет соответствовать практике ЕСПЧ и, в свою очередь, позволит сократить количество необоснованных решений по уголовным делам упомянутой категории. При наличии же действующей диспозиции части 1 ст. 128.1 УК РФ в процессе доказывания вины или невиновности человека внимание правоохранительных органов и суда концентрируется, прежде всего, на доказывании «заведомости» применительно к ложности распространяемой информации, а не на исследовании фактических обстоятельств дела.

Используемые источники

1. Боднар А. Res interpretata: юридическая сила постановлений Европейского Суда по правам человека для государств, не являющихся сторонами в деле // Сравнительное конституционное обозрение. – 2011. – № 3(82).
2. Воскобитова М.Р. Стандарты Европейского Суда по правам человека и российская правоприменительная практика // Сборник аналитических статей. – М.: 2005.
3. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. URL: www.echr.coe.int/Documents/Stats_violation_1959_2013_ENG.pdf (дата обращения: 22.01.2015).
4. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод. URL: www.echr.coe.int/Documents/Convention_RUS.pdf (дата обращения: 22.01.2015).
5. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. Информационно-правовая система HUDOC. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-88965> (дата обращения: 24.01.2015).
6. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. Информационно-правовая система HUDOC. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-89064> (дата обращения: 24.01.2015).
7. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. Информационно-правовая система HUDOC. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-94840> (дата обращения: 24.01.2015).

8. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. Информационно-правовая система HUDOC. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-96011> (дата обращения: 24.01.2015).
9. Официальный сайт Европейского Суда по правам человека. Информационно-правовая система HUDOC. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-102358> (дата обращения: 24.01.2015).
10. Официальный сайт ООН. Всеобщая декларация прав человека, принятая Резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 г. URL: www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml (дата обращения: 22.01.2015).
11. Официальный сайт Фонда Защиты Гласности. URL: www.gdf.ru (дата обращения: 22.01.2015).
12. Официальный сайт юридической системы «Консультант Плюс». URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18263/ (дата обращения: 22.01.2015).
13. Официальный сайт юридической системы «Консультант Плюс». URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173653/?frame=139#p1785 (дата обращения: 22.01.2015).
14. Пелипенко, Р.С. Честь, достоинство, репутация, доброе имя как объекты судебной защиты // Труды ИГП РАН. Статьи аспирантов и стажеров. — 2011. — № 2.
15. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров РФ» от 10 октября 2003 г. // Российская газета. — 2003. 2 декабря. — № 5.
16. Соболева, А. К. Пределы правового пространства свободы прессы (российские споры с участием СМИ в контексте мировой практики) // Юристы за конституционные права и свободы. — М.: 2008.
17. Уголовный кодекс Дании. — СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001.
18. Уголовный кодекс ФРГ. — М.: Издательство «Юридический колледж МГУ», 1996.

Пронина Н. И.

*аспирант, кафедра «Теория и методики физического воспитания и спортивной тренировки», ГБОУ ВО МГПУ Педагогический институт физической культуры и спорта
e-mail: tasha1401@yandex.ru*

Кандаурова Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
доцент кафедры «Теория и методики физического воспитания и спортивной тренировки», ГБОУ ВО МГПУ Педагогический институт физической культуры и спорта
e-mail: kandaurova.67@mail.ru*

Среднее образование в России на современном этапе: состояние, проблемы, специфика менеджмента средних общеобразовательных школ

В данной статье излагается состояние развития среднего образования в России, анализируются проблемы, и подчеркивается специфика менеджмента средних общеобразовательных школ, рассматриваются различные аспекты по устранению недостатков в организационно-управленческой деятельности, также выдвигаются предложения рекомендательного характера для поднятия уровня эффективности менеджмента в учебном заведении.

Ключевые слова: *среднее образование, средняя общеобразовательная школа, управление, менеджмент.*

Pronina N. I.

postgraduate student of department of theory and method of physical education and sporting training of GBOU IN MGPU the Pedagogical college of physical culture and sport

Kandaurova N.V.

PhD (Pedagogic), associate professor, associate professor of department of theory and method of physical education and sporting training of GBOU IN MGPU the Pedagogical college of physical culture and sport

Secondary education in Russia on the modern stage: state, problems, specific of management of middle general schools

In this article development of secondary education status is expounded in Russia, problems are analyzed, and the specific of management of middle general schools is underlined, different aspects are examined on the removal of failings in organizational-administrative activity, also thrown out suggestions of recommendation character for raising of level of management efficiency in educational establishment.

Keywords: *secondary education, middle general school, management.*

В настоящее время в педагогической науке и практике все более усиливается стремление познать целостный педагогический процесс с позиций науки менеджмента, придать ему строгий научно обоснованный характер. В связи с модернизацией и реорганизацией российского образования и формированием целостной концепции его развития в современных учреждениях среднего общего образования появляются новые направления деятельности. Актуальными становятся такие нетрадиционные для них направления, как маркетинг и связи с общественностью, в том числе через сеть Интернета. В связи с развитием конкурентных отношений в образовательном секторе услуг появляется необходимость поиска организациями источников собственных конкурентных преимуществ, из которых формируется их конкурентоспособность на рынке образовательных услуг. Сегодня уже не является новостью подушевое финансирование учеников, эта ситуация способствовала созданию условий, в которых учебные заведения вынуждены участвовать в конкурентной борьбе за каждого ученика, в данном случае за потребителей образовательных услуг.

В современной действительности образовательные учреждения представляют собой общественные организации, когда по отношению к ним начинают употребляться такие термины, как «имидж», «бренд», «менеджмент качества», «стратегический менеджмент»¹.

Конкурентоспособность учебного заведения зависит от качества предоставляемых образовательных услуг детско-юношескому слою населения, от количества и разнообразия авторских методик, технического обеспечения учебного процесса (компьютеризация, применение интерактивных досок и пр.) уровня образования педагогов, также от качества и эффективности образования учеников, достигаемые в результате совместной деятельности педагогического коллектива. Родители, выбирая то или иное учебное заведение для обучения своего ребенка, в своем большинстве отдают предпочтение более престижной школе с позитивной репутацией и положительными отзывами о педагогических работниках. В связи с чем, обозначается проблема изу-

¹ Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Практикум. – М.: Юнити-Дана, 2009.

чения специфики менеджмента средней общеобразовательной школы (СОШ)².

Из выше изложенных обстоятельств целью и задачами исследования является – проведение анализа состояния среднего образования в России, также выявление специфики и проблем менеджмента средних общеобразовательных школ.

В работе использовались следующие методы: теоретический анализ научных и научно-популярных статей, опубликованных в журналах, сборниках научных трудов, учебных пособий монографий, анализ и синтез, включенное педагогическое наблюдение.

В педагогическом менеджменте выделяют несколько функций управления средней школой, это: планирование, целеполагание, регулирование, организация, контроль и учет, педагогический анализ.

Цель управленческой деятельности школы – это начало, которое определяет единое направление, содержание, формы и методы работы. При определении «дерева» целей управления необходимо общую цель представить в виде нескольких частных целей, то есть декомпозировать генеральную цель. Таким образом, достижение общей, генеральной цели выполняется за счет выполнения составляющих ее частных целей³.

Такое понимание целеполагания позволяет перейти к виду планирования – комплексному. Спланировать будущую деятельность, – значит определить цели, состав и структуру действий, без которых невозможно их достижение⁴. Реализация функции планирования в едином управленческом цикле позволяет повысить эффективность деятельности СОШ. В менеджменте средних общеобразовательных школах разрабатываются три основных вида планов: перспективный, годовой и текущий, для которых характерны целенаправленность, перспективность, комплексность, объективность⁵. Главным недостатком школьного планирования является отсутствие в планах многих образовательных учреждений реально достижимых в планируемый период

² Панферова Н.Н. Управление в системе образования: Уч. пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.

³ Управление школой: Словарь-справочник руководителя образовательного учреждения / Под ред. Моисеева А.М., Хвана А.А. – М.: Педагогическое общество России, 2005.

⁴ Руководство педагогическим коллективом: модели и методы / Под. ред. Лазарева В.С. – М.: ЦСиЭи, 1995.

⁵ Слостенин В.А., Исаев И.Ф., Мищенко А.И., Шиянов Е.Н. Педагогика: Уч. пособие для вузов. – М.: Школа-Пресс, 1998.

и научно обоснованных целей и конкретных задач, также отсутствие ориентации управленческой деятельности на конечные результаты ⁶.

Немаловажной функцией менеджмента школы является организация.

Организаторская деятельность директора школы основывается на формировании педагогического коллектива единомышленников. В этой работе важную роль играют личностные качества руководителя, его профессионализм, общая и педагогическая культура, заинтересованность в делах школы, учителей и учащихся, умение ставить задачи и добиваться их решения ⁷.

Одним из показателей организаторской культуры руководителя является его способность рационально распределять время свое и своих подчиненных ⁸. Способность к целесообразному использованию времени — основа научной организации труда учителей и директора школы. Это обстоятельство необходимо учитывать при имеющейся фактической перегрузке учителей и администрации школы с целью эффективного планирования ⁹. В данном контексте, стоит отметить, что спецификой работы директора школы, как правило, является внутреннее совмещение административной и педагогической деятельности, это связано с тем, что в большинстве случаев директор в должности учителя проводит уроки по какому-либо предмету ¹⁰. Преимущественно основное рабочее время директора занимает административная работа, но и в, то, же время, его педагогическая деятельность показывает пример всем другим учителям. Только в этом случае директор может быть учителем своих учителей.

Общеизвестно, что одному руководителю невозможно решить все управленческие задачи, в связи, с чем возникает необходимость построения организационной структуры образовательного учреждения. Определяя организационную структуру, субъект управления определяет полномочия и ответственность участников совместной деятельности, а также правила их взаимодействия по вертикали и горизонтали ¹¹.

⁶ Женило М.Ю. Настольная книга директора школы. — М.: Феникс, 2007.

⁷ Бекоева Д.Д., Тихенький В.Г. Антикризисное управление персоналом: социально-психологические аспекты // Человек и труд. — 2004. — № 9. — С. 81–82.

⁸ Горчакова В. Директор по персоналу: ведущие компетенции // Управление персоналом. — 2003. — № 10. — С. 37–39.

⁹ Воропаев М.В. Антикризисное управление школой. — М.: Феникс, 2007.

¹⁰ Советова Е.В. Школа нового поколения: административная работа. — М.: Феникс, 2012.

¹¹ Кондаков М.И. Теоретические основы школоведения. — М.: Педагогика, 1982.

Организационная структура управления образовательным учреждением делится на несколько видов (см. рис.).

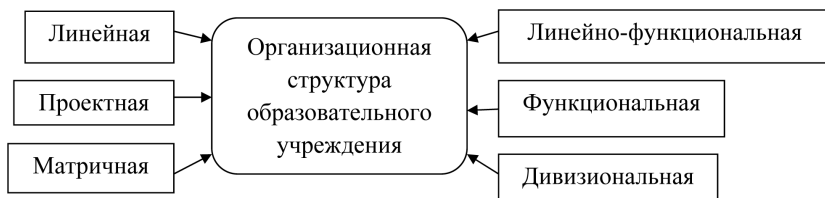


Рис. Виды организационной структуры средней общеобразовательной школы

Линейная организационная структура предполагает последовательность (иерархию) индивидуальных и коллективных субъектов, выстроенных в порядке подчинения сверху вниз, т.е. в отношениях субординации. Функциональная организационная структура, заключается в расположении субъектов в соответствии со своими функциональными обязанностями. В линейно-функциональной организационной структуре связи и отношения субъектов характеризуются одновременно и субординацией и координацией, т.е. развиты и по вертикали и по горизонтали.

С нашей точки зрения, для школ, перешедших на режим инновационного развития, наряду с линейно-функциональной может быть приемлема матричная структура, в которой представлены различные смешанные субъекты управления, в частности творческие группы, оргкомитеты, исследовательские коллективы и другие, созданные на определенный период времени для решения какой либо инновационной задачи или проблемы.

Анализируя организационные структуры управления образовательным учреждением, следует классифицировать управляющую систему, которая состоит из четырех уровней управления: 1) директор школы, руководители совета школы, ученического комитета; 2) заместители директора школы, школьный психолог, организатор детского движения, помощник директора школы по административно-хозяйственной части, также органы и объединения, участвующие в самоуправлении; учителя, воспитатели, классные руководители, выполняющие управленческие функции по отношению к учащимся и родителям, кружкам в системе вне учебной деятельности; 3) учащиеся, органы классного и общешкольного ученического самоуправления¹².

¹² Управление современной школой: Пособие для директора школы / Под ред. Поташника М.М. – М.: АПП ЦИТП, 1992.

В организационно-управленческой структуре современной школы могут быть присущи еще уровни. В том случае, если объединяются несколько образовательных учреждений, появляется уровень генерального директора, также может возникнуть еще уровень, когда, например, в школе имеется совет учредителей, попечительский совет, школьная конференция и другие. Субъекты данного уровня могут назначать и снимать директора, распределять финансы, менять предназначение и структуру школы¹³.

Сколько бы уровней не было в организационно-управленческой структуре школы, с нашей точки зрения, недостаточно ее только построить, необходимо также создать условия для эффективной совместной деятельности людей. Для этого потребно, во-первых, чтобы исполнители знали каких результатов и когда от них ожидают, во-вторых, чтобы они были заинтересованы в их получении, в-третьих, чтобы они испытывали удовлетворение от своей работы, в-четвертых, чтобы социально-психологический климат в коллективе был благоприятен для продуктивной работы.

Следующей значимой функцией со своими особенностями, свойственной для педагогического менеджмента является контроль. Уникальность функции контроля в образовательном учреждении состоит в его оценочной функции — направленности на личность учителя. Если учитель молодой специалист, то он отражается на его профессиональном становлении, а если это учитель со стажем, то он сказывается на укреплении или ослаблении его профессиональной позиции и авторитета в школе.

Существующая на сегодняшний день практика внутришкольного контроля имеет некоторые недостатки. Во-первых, это отсутствие системы контроля, когда нет распределения объектов контроля среди директора и его заместителей, когда контроль осуществляется во имя отчета и набора количества посещенных уроков или занятий. Во-вторых, это формализм в организации контроля, когда нет четко поставленной цели проводимого контроля, отсутствуют или не используются оптимальные критерии оценки. В-третьих, односторонность внутришкольного контроля, что подразумевает проведение контроля какой-либо одной стороны, одного направления педагогического процесса. Например, контролируется только учебный процесс или только уроки литературы и математики. В-четвертых, формальное участие в контро-

¹³ Лазарев В.В. Управление инновациями в школе. — М.: Центр Педагогического Образования, 2008.

ле представителей администрации без привлечения экспертов в качестве опытных учителей или методистов¹⁴.

Рассматривая содержание перечисленных функций на примере СОШ нельзя не обозначить специфику функции педагогического анализа в ее современном понимании. Особенностью отраслевого менеджмента СОШ являются виды педагогического анализа, входящие в управленческий цикл образовательного учреждения, в частности: параметрический, тематический и итоговый. Параметрический анализ заключается в изучении ежедневной информации о ходе и результатах образовательного процесса, выявлении причин, нарушающих его. Предметом параметрического анализа является отдельный урок или внеклассное занятие, а предметом тематического анализа уже выступает система внеклассной работы, которая состоит из оптимального сочетания методов обучения, формирования системы знаний учащихся; системы работы учителей, классных руководителей по воспитанию нравственной, эстетической, физической, интеллектуальной культуры и др., системы работы учителя по повышению уровня педагогической культуры, также деятельность педагогического коллектива по формированию инновационной среды в школе.

Итоговый анализ проводится в конце учебной четверти, полугодия, учебного года и направлен на изучение основных результатов, предпосылок и условий их достижения. Информацию для итогового анализа можно получить из четвертных, полугодических контрольных работ, данных официальных отчетов, справок, представляемых учителями, классными руководителями, представителями администрации школы и т.п.

Внимание руководителей школы всегда направлено на посещение и педагогический анализ урока, который является основной формой проведения занятий для получения знаний учениками. В управленческой деятельности руководителей школы существует три вида анализа урока: развернутый, краткий и аспектный (см. табл.).

К основным параметрам итогового анализа работы школы за учебный год относятся: качество преподавания, выполнение образовательных программ и государственных стандартов; качество знаний учащихся; уровень воспитанности школьников, состояние и качество методической работы в школе, эффективность работы с родителями и по связям с общественностью, состояние здоровья школьников и са-

¹⁴ Конаржевский Ю.А. Менеджмент и внутришкольное управление. – М.: Педагогический поиск, 2000.

Виды анализа урока физической культуры в СОШ

Вид анализа	Основные задачи анализа
Развернутый	Развернутый анализ заключается в детальном выделении и обсуждении всех моментов урока как единого целого: определение воспитательных, дидактических, психологических, санитарно-гигиенических требований к уроку. Он проводится при посещении уроков молодых учителей и учителей, чей опыт является предметом специального изучения для обобщения и распространения опыта.
Краткий	Краткий анализ урока, производимый директором, завучем или методистом требует от них внесения оптимальных предложений и рекомендаций. Этот вид анализа представляет собой не просто формальное посещение урока для галочки, такой анализ требует хорошего знания личности учителя, высокой методической и управленческой культуры.
Аспектный	Анализ предполагает изучение какого-либо одного аспекта урока, например, использование средств наглядности для развития познавательной активности учащихся, изучение системы работы учителя при проверке домашнего задания и особенностей групповой работы учащихся на уроке.

нитарно-гигиеническая культура, результативность деятельности педагогического совета и др. Проведение итогового анализа, его объективность, глубина, перспективность обеспечивают работу над планом нового учебного года¹⁵.

К основным параметрам итогового анализа работы школы за учебный год относятся: качество преподавания, выполнение образовательных программ и государственных стандартов; качество знаний учащихся; уровень воспитанности школьников, состояние и качество методической работы в школе, эффективность работы с родителями и по связям с общественностью, состояние здоровья школьников и санитарно-гигиеническая культура, результативность деятельности педагогического совета и др. Проведение итогового анализа, его объективность, глубина, перспективность обеспечивают работу над планом нового учебного года.

Неотъемлемой составляющей менеджмента СОШ является управление персоналом, со своими специфическими особенностями, свойственными педагогическому коллективу, в большинстве которого трудятся учителя – женщины, что откладывает свой отпечаток негативных последствий во внутренней среде организации.

¹⁵ Шакуров Р.Х. Социально-педагогические проблемы руководства педагогическим коллективом. – М.: Педагогика, 1982.

Сегодня, когда общественности известны случаи жестокого обращения педагогов с учениками следует серьезно подойти к процессу подбора персонала. Однако, обозначая эту проблему, мы сталкиваемся с безответственностью руководителей при приеме учителей на свободные вакансии, зачастую в школах применяют такие методы подбора персонала, как анализ документов об образовании, опыта и стажа работы, собеседование, и на этом этап подбора, как правило, заканчивается.

Все члены педагогического коллектива должны в обязательном порядке проходить периодическую аттестацию, от результатов которой зависит уровень их заработной платы. Аттестация соответствия учителя занимаемой должности необходима по истечении определенного времени и осуществляется путем совместной оценки творческого потенциала и индивидуального вклада с учетом результатов труда¹⁶. Сегодня, осознавая то, что человеческий ресурс в организации является одним из главных, некоторые школы создают свои центры по работе с персоналом, предназначение которых заключается в подборе, отборе, мотивации и адаптации персонала¹⁷. Однако, наличие таких центров бывает крайне редко.

Далее хотелось бы выделить несколько видов трудовой адаптации, относящиеся к педагогической деятельности, в частности профессиональная, социально-психологическая, общественно-организационная адаптация, культурно-бытовая, психофизиологическая. Особая роль в системе менеджмента СОШ отводится адаптации молодых специалистов и учителей со стажем работы средствами материального и морального стимулирования к рабочему месту.

К методам профессионального развития персонала СОШ относят периодические курсы повышения квалификации для педагогических и руководящих работников, привлечение сил профессиональных методических объединений внутри учебного заведения, а также на уровне района/города, конкурсы профессионального мастерства. Что касается социально-психологического развития сотрудников школ, то в данном случае, требуется владение не только новыми профессиональными технологиями, но и совершенствование личностных качеств и умений в тренинговом режиме, где на первый план выходят профилактика эмоционального выгорания, привитие навыков организации групп

¹⁶ Батяев А.А. Идеальный персонал: профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации. – М.: Альфа-Пресс, 2007.

¹⁷ Поташник М.М. Эксклюзивные аспекты управления школой: Методическое пособие. – М.: Педагогическое общество России, 2012.

повой работы и др. Одним из методов социально-психологического развития могут быть индивидуальные занятия с психологом по проработке возникающих проблем в общении с учащимися, их родителями, подаче материала и т.п. Но, к сожалению, на данный момент для этого нет финансового ресурса, ни внутри учебных заведений, ни на уровне управлений образования. Не всегда понимают необходимость проведения таких мероприятий и директора образовательных учреждений.

Улучшение образовательного и профессионально-квалификационного уровня человеческих ресурсов приводит к существенным сдвигам в системе ценностных ориентаций и трудовой мотивации учителей. Наибольший интерес приобретают такие внутренние мотивы как содержание профессиональной деятельности, создание возможностей для проявления творчества, инициативы и участия в управленческой деятельности. Современный учитель является не просто работником-исполнителем, сконцентрированным на указаниях руководителя «сверху» и на должностной инструкции, он является профессионалом, ориентированный на удовлетворение потребностей и развития способностей ученика. Новая модель механизма управления педагогическим коллективом может быть эффективной только в том случае, если она основана на современных формах организации труда, которые побуждают педагогов к эффективному педагогическому труду, создают условия для самореализации и самоутверждения работников как личностей¹⁸.

Разработка системы материального стимулирования в СОШ представляет сложную задачу в механизме управления, так как существует факторы, влияющих на степень удовлетворенности учителей оплатой результатов своей педагогической деятельности, которые следует учесть при определении критерий для стимулирующих выплат. В первую очередь, к этим факторам относятся зависимость удовлетворения оплатой труда от того, насколько его ожидания совпадают с тем, что он реально получает, также удовлетворение работником заработной платой за свой труд в сравнении с работниками, осуществляющими трудовую деятельность в других школах и получающих вознаграждение за аналогичный труд.

Из выше изложенного материала можно резюмировать, что в силу существенных изменений в системе управления отечественного среднего образования менеджмент средних образовательных школ претер-

¹⁸ Абчук В.А. Панфилова А.П. Менеджмент для педагогических специальностей. – М.: Академия, 2009.

пел ряд инновационных, нетрадиционных для управленческой деятельности направлений. Сегодня в управлении современной школы стали приемлемы такие элементы менеджмента, как маркетинг, связи с общественностью, реклама, PR в сети Интернет, все чаще стали звучать термины «конкурентная борьба», «имидж», «бренд», «менеджмент качества» и «стратегический менеджмент». Вместе с тем, не смотря на переход СОШ на инновационную для них управленческую деятельность модно отметить некоторые недостатки: 1) отсутствие в планировании образовательных учреждений реально достижимых в планируемый период научно обоснованных целей и конкретных задач, также отсутствие ориентации управленческой деятельности на конечные результаты; 2) формализм осуществления контроля, когда контроль производится для отчета и набора количества посещенных уроков, нет четко поставленной цели проводимого контроля, не используются объективные критерии оценки трудовой деятельности учителей, участие в контроле представителей администрации без привлечения экспертов в качестве опытных учителей или методистов; 3) отсутствие системы управления персоналом.

Используемые источники

1. Абчук В.А. Панфилова А.П. Менеджмент для педагогических специальностей. — М.: Академия, 2009. — 208 с.
2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Практикум. — М.: Юнити-Дана, 2009. — 240 с.
3. Батяев А.А. Идеальный персонал: профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации. — М.: Альфа-Пресс, 2007. — 176 с.
4. Бекоева Д.Д., Тихенький В.Г. Антикризисное управление персоналом: социально-психологические аспекты // Человек и труд. — 2004. — № 9.
5. Воропаев М.В. Антикризисное управление школой. — М.: Феникс, 2007. — 128 с.
6. Горчакова В. Директор по персоналу: ведущие компетенции // Управление персоналом. — 2003. — № 10.
7. Женило М.Ю. Настольная книга директора школы. — М.: Феникс, 2007. — 379 с.
8. Кондаков М.И. Теоретические основы школоведения. — М.: Педагогика, 1982. — 192 с.
9. Лазарев В.В. Управление инновациями в школе. — М.: Центр Педагогического Образования, 2008. — 349 с.

10. Панферова Н.Н. Управление в системе образования: Уч. пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 248 с.
11. Поташник М.М. Эксклюзивные аспекты управления школой: Методическое пособие. – М.: Педагогическое общество России, 2012. – 320 с.
12. Руководство педагогическим коллективом: модели и методы / Под ред.
13. Лазарева В.С. – М.: ЦСиЭи, 1995. – 158 с.
14. Слостенин В.А., Исаев И.Ф., Мищенко А.И., Шиянов Е.Н. Педагогика: Уч. пособие для вузов. – М.: Школа-Пресс, 1998. – 512 с.
15. Советова Е.В. Школа нового поколения: административная работа. – М.: Феникс, 2012. – 320 с.
16. Управление школой: Словарь-справочник руководителя образовательного учреждения / Под ред. Моисеева А.М., Хвана А.А. – М.: Педагогическое общество России, 2005. – 320 с.
17. Управление современной школой: Пособие для директора школы / Под ред. Поташника М.М. – М.: АПП ЦИТП, 1992. – 265 с.
18. Поташника М.М. – М.: АПП ЦИТП, 1992. – 265 с.
19. Шакуров Р.Х. Социально-педагогические проблемы руководства педагогическим коллективом. – М.: Педагогика, 1982. – 208 с.

Решетов К. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
НОУ ВПО Национальный институт бизнеса
e-mail: konstantvip@yandex.ru*

Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур

Данная статья посвящена вопросам определения сущности и оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур. Для этого в начале работы рассмотрены подходы к анализу структуры инновационного потенциала предприятий. Далее раскрыта сущность и дано авторское определение комплексного потенциала инновационных предпринимательских структур, причем сделано это с учетом особенностей функционирования основных категорий инновационно-активных предприятий. В конце статьи представлен метод оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур.

Ключевые слова: *предпринимательство, предпринимательские структуры, инновации, инновационные предприятия, конкуренция, конкурентоспособность, потенциал конкурентоспособности, инновационный потенциал.*

Reshetov K. Y.

*PhD (Economics), associate professor,
head of accounting, analysis and audit chair,
National Institute of Business (Moscow)*

The nature and evaluation of complex potential competitiveness of innovative business structures

This article is devoted to the determination of the entity and assessment of complex potential competitiveness of innovative business structures. For this early work approaches to the analysis of the structure of the innovative potential of enterprises. The author examines the essence and the author's definition of complex potential innovative business structures, and it did so with regard to the functioning of the main categories of innovation-active enterprises. At the end of the article presents the method of complex estimation of potential competitiveness of innovative business structures.

Keywords: *entrepreneurship, entrepreneurial structures, innovation, innovative enterprise, competition, competitiveness, potential competitiveness, innovative potential.*

В современных условиях глобализации и качественно нового уровня развития международных экономических отношений конкурентоспособность определяет не только конкурентные позиции, но и жизненный цикл предприятий. Инновационные предпринимательские структуры приобретают свои особенности в процессе функционирования, а их развитие во многом зависит не только от поддержания уровня конкурентоспособности, но и от его постоянного повышения¹. Причина этого в том, что если не обеспечивается высокий уровень конкурентоспособности, то предпринимательские структуры данной категории, как правило, перестают относиться к инновационным, т.к. поддерживать прежнюю инновационную активность не получается.

Разработать направления повышения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур на внутреннем и внешних рынках позволяет такая экономическая категория как *комплексный потенциал конкурентоспособности*. У инновационных предпринимательских структур комплексный потенциал конкурентоспособности формируется по сравнению с обычными предприятиями с учетом имеющейся инновационной составляющей — *инновационного потенциала*. Данная категория является базовым компонентом инновационной активности предприятия, поэтому далее рассмотрим основные научные подходы к его определению.

По мнению Ахметовой Е.Н., инновационный потенциал является способностью хозяйствующей системы к трансформациям фактического состояния в новое — для обеспечения существующих и перспективных потребностей субъекта-новатора, потребителей и рынков. Необходимо отметить, что данная формулировка в достаточно обобщенной форме характеризует содержание инновационного потенциала хозяйствующих субъектов, не указывая на их особенности и конкретные составляющие².

Другой исследователь Герасимова Е.А. рассматривает модель конкурентоспособности инновационно-активных предприятий, выделяя

¹ См. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал». — 2012. — № 3. — С. 183–187; Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. — 2012. — № 4. — С. 35–39; Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. — 2013. — № 1. — С. 64–69.

² Ахметова Е.Н. Оценка инновационного потенциал Пермского края с позиции привлечения инвестиционных ресурсов // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 1. — С. 179–185.

при этом инновационную составляющую потенциала конкурентоспособности – инновационный потенциал. Структура инновационного потенциала инновационно-активных предприятий в данном определении включает в себя инновационную активность специалистов, определенный уровень инновационных технологий, конкурентоспособную продукцию и услуги предприятия³. На наш взгляд, представленная здесь структура имеет также достаточно обобщенный характер, хотя она и учитывает именно особенности функционирования инновационных предприятий. Следует отметить, что данная структура не предусматривает наличия необходимой ресурсной базы, требующейся для обеспечения необходимого инновационного потенциала предприятий.

Иванов С.А. и Галенко В.П. в структуру инновационного потенциала, кроме инновационной составляющей, включают также ресурсную составляющую, влияние со стороны государства, внешней среды и результативность деятельности предприятия⁴ (см. рис. 1). На наш взгляд, такой подход не раскрывает структуры инновационного потенциала предприятия, а лишь подменяет ее общей структурой потенциала инновационно-активных предприятий.

В диссертационном исследовании Арсентьевой Н.А. инновационный потенциал хозяйствующей системы представлен составляющей общего ресурсного потенциала страны. При этом в состав инновационного потенциала входят материально-технические, трудовые, информационные, человеческие, правовые и другие виды ресурсов, которые связаны между собой государством, инноваторами, инвесторами и обществом. С нашей точки зрения, представленный подход не дает системного представления о структуре инновационного потенциала, а лишь обобщенно указывает на его место в составе общего ресурсного потенциала страны⁵.

Дежкина И.П. и Поташева Г.А. полагают, что инновационный потенциал предприятий включает в себя потенциалы организационной структуры управления и организации производства, а также производственный, рыночный, трудовой, ресурсный, интеллектуальный,

³ Герасимова Е.А. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 175–180.

⁴ Иванов С. А., Галенко В. П. Инновационный потенциал предпринимательства как фактор развития хозяйственной системы // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 142–145.

⁵ Арсентьева Н.А. Инновационный потенциал как фактор обеспечения конкурентоспособности экономической системы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Чебоксары, 2010. – 144 с.

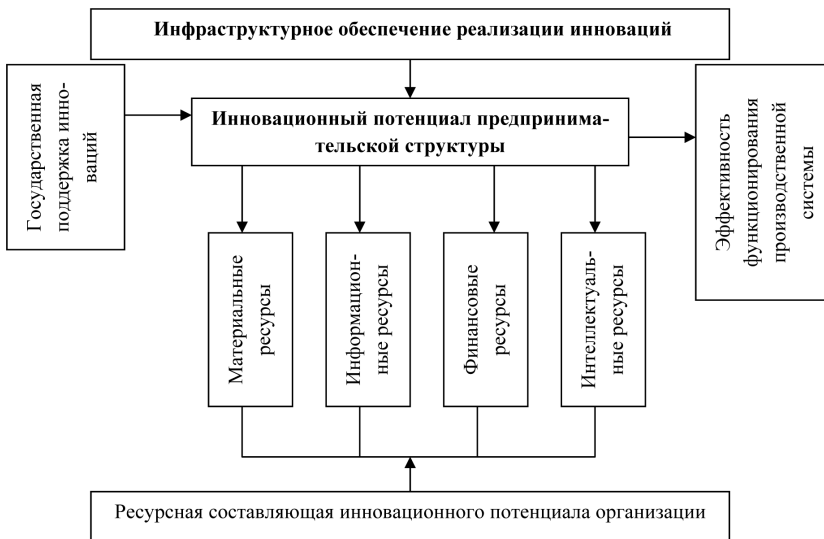


Рис. 1. Структура инновационного потенциала предприятия на основе подхода Иванова С.А. и Галенко В.П.

научно-технологический, инвестиционный и стратегический потенциалы⁶. Представляется, что данная структура характеризует в большей степени общий потенциал предприятий, чем освещает структуру собственно инновационного потенциала.

По мнению Фахрисламова В.Г. и Фахрисламовой С.Г., структура инновационного потенциала предприятий включает в себя обеспеченность ресурсами (трудовыми, материально-техническими, финансовыми и информационными); опытно-конструкторские и научно-исследовательские работы; уровень развития технологий; эффективность мероприятий маркетинга; организационную структуру, систему управления⁷. Данная структура, на наш взгляд, лишь частично описывает структуру инновационного потенциала предприятий, но при этом не объясняет необходимость включения в нее таких составляющих как организационная структура, система управления и эффективность мероприятий маркетинга, которые сами по себе не относятся к инновационному потенциалу.

⁶ Дежина И.П., Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 122 с.

⁷ Фахрисламов В. Г., Фахрисламова С. Г. Управление инновационным потенциалом организации – фактор конкурентоспособности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-158.pdf>.

Халезов В.Н., рассматривая структуру инновационного потенциала предприятия, выделяет две ее основные составляющие: инновационный потенциал материальных ресурсов и интеллектуальный потенциал⁸ (см. рис. 2).

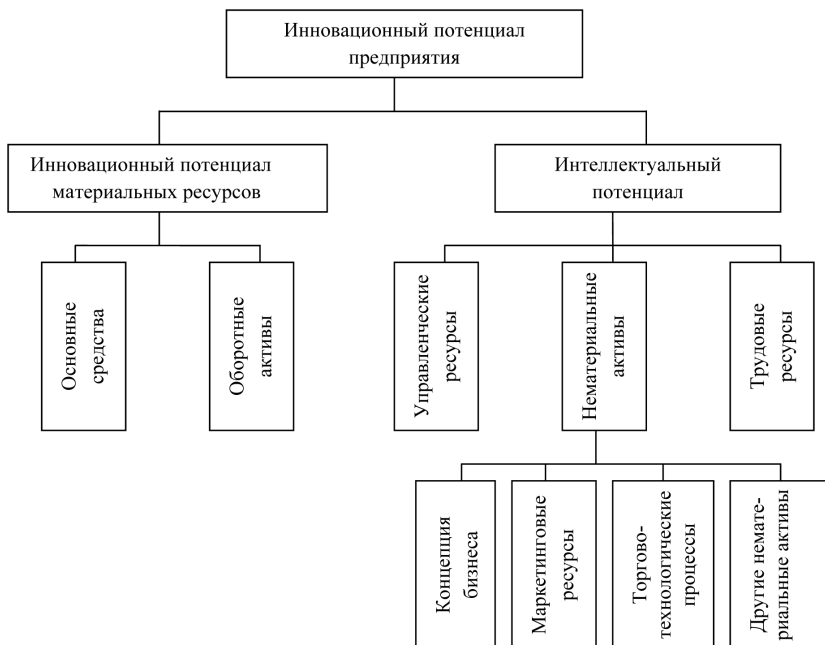


Рис. 2. Структура инновационного потенциала предприятия на основе подхода Халезова В. Н.

Представляется, что ни одна из составляющих не указывает на инновационный характер деятельности и такая структура в большей степени характеризует ресурсный потенциал.

Квеско Р.Б. и Квеско С.Б. для оценки инновационного потенциала предприятия выделяют следующие его структурные составляющие⁹:

- научно-технический потенциал (число лиц, обладающих учеными степенями);
- число рационализаторских предложений в расчете на одного сотрудника;

⁸ Халезов В.Н. Оценка инновационного потенциала торгового предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-31-312011/item/526-2011-07-21-08-15-09>.

⁹ Квеско Р.Б., Квеско С.Б. Инновационный менеджмент: учебное пособие. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009.

- число научных разработок и патентов и др.;
- индикаторы коммерциализации (доля новых видов продукции (услуг) в общем объеме продукции (услуг) предприятий);
- число лицензионных договоров и др.;
- длительность выполняемых работ (размер инновационного лага);
- уровень инновационности систем управления (виды стимулированных персонала, занятого инновационной деятельностью на предприятиях);
- характер участия высшего руководства предприятия в реализации инновационных проектов;
- уровень свободы при реализации инновационных проектов, осуществлении научно-технических разработок, который предоставляется персоналу.

По утверждению Гайфутдиновой О.С. структура инновационного потенциала предприятий состоит из кадрового потенциала, производственно-технического потенциала, научно-технического потенциала и финансово-экономического потенциала¹⁰. Несмотря на присутствие двух инновационно-значимых составляющих, представленная структура инновационного потенциала предприятий не может его характеризовать, поскольку не указаны требования и/или условия, характеризующие состояние кадрового потенциала и финансово-экономического потенциала – как составляющих исследуемого потенциала.

По мнению Чумакова А.Г., структура инновационного потенциала предприятий должна быть представлена тремя составляющими: институциональной (правовые и экономические институты, человеческий капитал и исследования, совершенство рынков, инфраструктура), ресурсной (материально-технические ресурсы, информационные ресурсы, финансовые ресурсы, человеческие ресурсы) и результативной (новый продукт или услуга, новые знания или технологии), взаимосвязанными и взаимодополняющими друг друга¹¹.

Безусловно, данная структура содержит инновационно-значимые компоненты, но в ней так же, как и в предыдущей, не обозначены критерии в форме требований к компонентам, которые при существующих научных подходах могут быть отнесены к общему потенциалу

¹⁰ Гайфутдинова О.С. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Пермь, 2006. – 27 с.

¹¹ Чумаков А.Г. Инновационный потенциал предприятия и его роль в антикризисном управлении [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/8076.pdf>.

предприятий. Однако, если авторы рассмотренных выше работ полагают необходимым относить указанные компоненты к инновационному потенциалу, но при этом не указывают критериальные показатели, по которым общие компоненты потенциала предприятий следует оценивать как составляющие инновационного потенциала, то с такой точкой зрения вряд ли можно согласиться.

На наш взгляд, все рассмотренные выше варианты структур инновационного потенциала предприятия в определенной мере отображают его сущностные характеристики. Как было указано выше, в большинстве рассмотренных авторских подходов многие компоненты общего потенциала представляются как компоненты инновационного потенциала предприятий. В рассмотренных подходах не в полной мере учтено то, что именно инновационный потенциал является индикатором инновационной активности и направленности деятельности предприятий. Можно согласиться с исследователями, которые относят основные компоненты общего потенциала предприятий к инновационному, поскольку от состояния готовности указанных компонентов способствовать осуществлению инновационной деятельности зависит конкурентоспособность инновационных предприятий. Ввиду вышеизложенного и на основе изучения научных подходов нами была сформирована структура инновационного потенциала предприятий, которая может быть представлена:

- 1) для предприятий-новаторов, которые занимаются разработкой и производством инновационных продуктов, услуг, технологий:
 - уровнем внедрения и использования инновационных технологий, процессов, состоянием научно-технических и конструкторско-исследовательских разработок, исследований;
 - потенциальными ресурсными, техническими, управленческими, организационными возможностями для своевременного выявления актуальных инновационных проблем, потребностей и запросов потенциальных потребителей;
 - потенциальными ресурсными, техническими, управленческими, организационными возможностями по выдвигению конкурентоспособных идей в сфере создания новых продуктов, услуг, технологий;
 - потенциальными ресурсными, техническими, управленческими, организационными возможностями реализации и внедрения инновационных идей в виде разработок инновационных продуктов, услуг, технологий и др.;

- потенциальными ресурсными, техническими, управленческими, организационными возможностями продвижения, сбыта или использования собственных инновационных продуктов, услуг, технологий и др.;

2) для предприятий-новаторов, которые используют инновационные продукты, услуги, технологии:

- уровнем использования инновационных технологий, процессов;

- потенциальными ресурсными, техническими, управленческими, организационными возможностями своевременного выявления актуальных инновационных проблем, потребностей и запросов потенциальных потребителей;

- потенциальными ресурсными, техническими, управленческими, организационными возможностями приобретения и использования инновационных продуктов, услуг, технологий и др. для повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования.

Научная новизна предложенной нами структуры инновационного потенциала предприятий заключается в том, что впервые представлена не только структура исследуемого потенциала с учетом его взаимосвязи с компонентами общего потенциала предприятий, но и то, что разработанная структура ориентирована на особенности функционирования основных категорий инновационно-активных предприятий.

Сущностные характеристики комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предприятий напрямую связаны с его структурными компонентами. С учетом представленной структуры инновационного потенциала предприятий нами были разработаны структуры комплексного потенциала конкурентоспособности для различных категорий инновационных предприятий, основанные на предложенной модели структуры стратегического потенциала конкурентоспособности предприятий¹² и структуре инновационного потенциала предприятий.

На рис. 3 представлена разработанная нами структура комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, которое занимается разработкой и производством инновационных продуктов, услуг и технологий.

¹² Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур (теоретико-методологические аспекты): Монография. – М., Изд-во Национального института бизнеса, 2013. – С. 64.

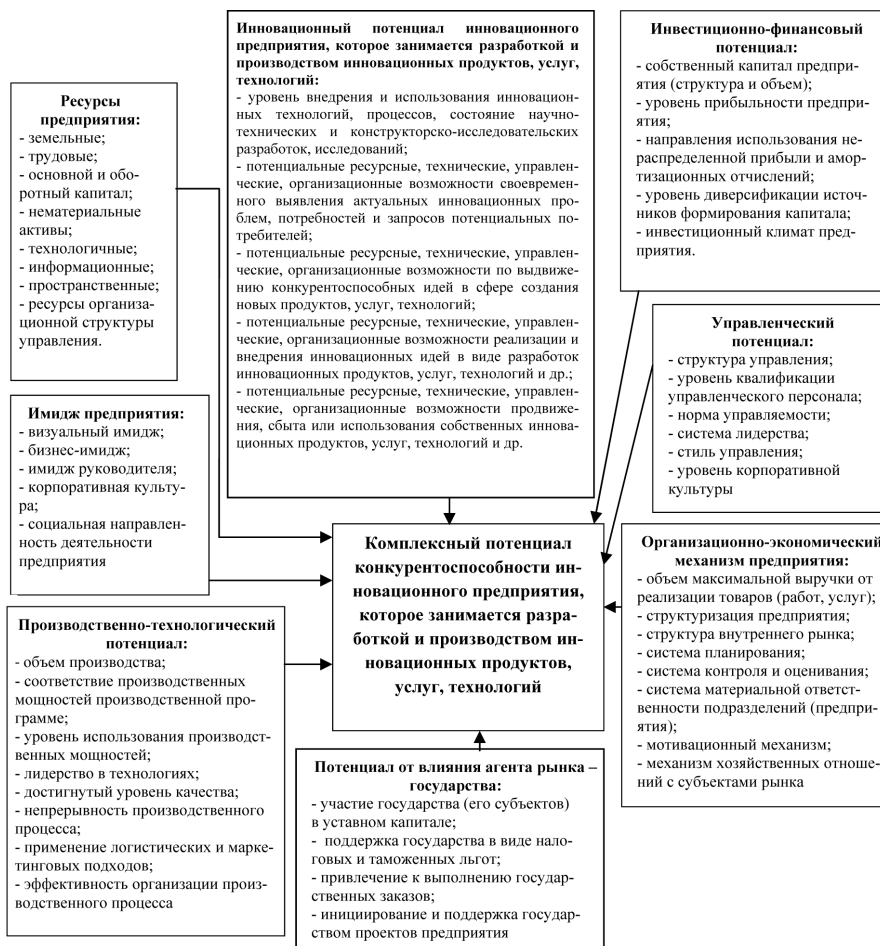


Рис. 3. Структура комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, занятого разработкой и производством инновационных продуктов, услуг, технологий

Данная структура (см. рис. 3) представлена основными компонентами общего потенциала предприятия и компонентами инновационного потенциала, характерными для данной категории инновационных предприятий.

На рис. 4 представлена разработанная нами структура комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия



Рис. 4. Структура комплексного потенциала конкурентоспособности инновационного предприятия, использующего инновационные продукты, услуги, технологии в производстве инновационной продукции (предоставлении инновационных услуг)

тия, использующего инновационные продукты, услуги, технологии в производстве инновационной продукции (предоставлении инновационных услуг). Указанная структура представлена основными компонентами общего потенциала предприятия и компонентами инновационного потенциала, характерными для данной категории инновационных предприятий.

В соответствии с выше предложенным, *комплексный потенциал конкурентоспособности инновационных предприятий (КПКИП)* можно описать в виде зависимости, отраженной в формуле 1:

$$\text{КПКИП} = \sum \text{П1, П2, П3, П4, П5, П6, П7, П8}, \quad (1)$$

где КПКИП – комплексный потенциал конкурентоспособности инновационного предприятия; П1 – ресурсы инновационного предприятия; П2 – имидж инновационного предприятия; П3 – инвестиционно-финансовый потенциал инновационного предприятия; П4 – управленческий потенциал инновационного предприятия; П5 – производственно-технологический потенциал инновационного предприятия; П6 – потенциал от влияния агента рынка (т.е. государства) на инновационное предприятие; П7 – организационно-экономический механизм инновационного предприятия; П8 – инновационный потенциал инновационного предприятия определенной категории.

После изучения сущности комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предприятий с помощью структурных составляющих этого потенциала следует перейти к исследованию данного понятия. Учеными преимущественно рассматриваются инновационный потенциал, потенциал предприятия, конкурентоспособность предприятия. Сегодня не существует научных подходов к определению комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур, но ввиду необходимости исследований в этом направлении можно сформулировать данное понятие с учетом рассмотренного ранее понятия потенциала конкурентоспособности¹³. *Комплексный потенциал конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур*, как нам представляется, можно рассматривать как интегрированную совокупность производственных ресурсов, возможностей, организационных и управленческих процессов, компонентов инновационного потенциала с учетом категории инновационной деятельности, которые используются для достижения поставленных целей и формирования конкурентных преимуществ.

Представленный в работе метод определения и оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предприятий (КПКИП) (рис. 3, рис. 4, формула 1) позволяет предположить, что увеличение комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур можно достигнуть, напри-

¹³ Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур (теоретико-методологические аспекты): Монография. – М., Изд-во Национального института бизнеса, 2013. – С. 63–64.

мер, с помощью роста инвестиций. Для повышения конкурентоспособности инновационных предприятий предлагается использовать метод оценки повышения комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предприятий. Данный метод предусматривает зависимость увеличения комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предприятий от роста его составляющих (например, инвестиций). В формуле 2 представлен порядок расчета роста конкурентоспособности за счет роста инвестиций.

$$\text{КПК ИП}\uparrow = \text{П}_3\uparrow + \sum \text{П}_1\uparrow, \text{П}_2\uparrow, \text{П}_4\uparrow, \text{П}_5\uparrow, \text{П}_6\uparrow, \text{П}_7\uparrow, \text{П}_8\uparrow \quad (2)$$

где КПК ИП \uparrow – значение роста конкурентоспособности инновационного предприятия за счет инвестиций; П $1\uparrow$ – значение роста ресурсов инновационного предприятия; П $2\uparrow$ – значение роста имиджа инновационного предприятия; П $3\uparrow$ – значение роста инвестиционно-финансового потенциала инновационного предприятия (увеличение инвестиций); П $4\uparrow$ – значение роста управленческого потенциала инновационного предприятия; П $5\uparrow$ – значение роста производственно-технологического потенциала инновационного предприятия; П $6\uparrow$ – значение роста потенциала от влияния агента рынка (т.е. государства) на инновационное предприятие; П $7\uparrow$ – значение роста организационно-экономического механизма инновационного предприятия; П $8\uparrow$ – значение роста инновационного потенциала инновационного предприятия определенной категории.

Использование предложенного метода позволит оценить влияние инвестиций на рост конкурентоспособности инновационного предприятия определенной категории. Данный метод целесообразно применять при взвешивании вариантов дополнительного инвестирования инновационной деятельности на конкретном этапе жизненного цикла инновационных предприятий.

Используемые источники

1. Арсентьева Н.А. Инновационный потенциал как фактор обеспечения конкурентоспособности экономической системы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – Чебоксары, 2010. – 144 с.
2. Ахметова Е.Н. Оценка инновационного потенциал Пермского края с позиции привлечения инвестиционных ресурсов // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1.
3. Гайфутдинова О.С. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Пермь, 2006. – 27 с.

4. Герасимова Е.А. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4.
5. Дежкина И. П., Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. – 122 с.
6. Иванов С. А., Галенко В. П. Инновационный потенциал предпринимательства как фактор развития хозяйственной системы // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1.
7. Квеско Р.Б., Квеско С.Б. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009.
8. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур (теоретико-методологические аспекты): Монография. – М., Изд-во Национального института бизнеса, 2013. – 168 с.
9. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал». – 2012. – № 3.
10. Решетов К.Ю. Специфика обеспечения конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур России в условиях глобализации // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2012. – № 4.
11. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1.
12. Фахрисламов В. Г., Фахрисламова С. Г. Управление инновационным потенциалом организации – фактор конкурентоспособности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-158.pdf>.
13. Халезов В.Н. Оценка инновационного потенциала торгового предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-31-312011/item/526-2011-07-21-08-15-09>.
14. Чумаков А.Г. Инновационный потенциал предприятия и его роль в антикризисном управлении [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/8076.pdf>.

Саакова Ю. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: yulia19031981@yandex. ru.*

Совершенствование кросс-продаж как условие диверсификации банковской деятельности

В статье рассматриваются вопросы совершенствования кросс-продаж, являющиеся одним из главных факторов диверсификации банковской деятельности. Проанализированы институциональные препятствия сдерживающие возможности кредитных организаций по реализации операционных моделей банковского бизнеса ориентированного на клиента. Проанализированы конкретные меры по преодолению этих препятствий и совершенствованию кросс-продаж.

Ключевые слова: *кросс-продажи, диверсификация, кредит, менеджмент, система, клиент, кросс-продукты, услуга, риск, кредитование, банки, рынок, мобильный, интернет-банк, лизинг, интерес.*

Saakova Yu. V.

competitor, Russian academy of entrepreneurship

Improvement cross-country-sales as a condition of diversification of bank activity

In the article questions of improvement cross-country-sales, the diversifications of bank activity which are one of the main factors are considered. Institutional obstacles the constraining possibilities of the credit organizations for realization of operational models of the banking business focused on the client are analysed. Concrete measures for overcoming of these obstacles and improvement cross-country-sales are analysed.

Keywords: *cross-sales, diversification, the credit, management, system, the client, cross-country-products, service, risk, crediting, banks, the market, mobile, Internet bank, leasing, interest.*

На современном этапе своего развития розничные банки вынуждены дифференцировать свои продукты и услуги, активно развивая сотрудничество с клиентами и расширяя клиентскую базу, и тем самым повышая собственную конкурентоспособность на рынке. Для успешного решения этих задач необходимы разработки инновационных инструментариев кросс-продаж для привлечения новых клиентов и расширения клиентской базы.

В связи с этими обстоятельствами развитие новых направлений банковского бизнеса сопровождается вложением средств в новые технологии, которые позволяют получать более глубокое понимание и познание возрастающих потребностей клиентов, сформировать достаточно объемный портфель продуктов, выявлять наиболее лояльный сегмент и в тоже время формировать предложения для остальных клиентских сегментов. Наиболее крупные банки осуществляют разработку нового поколения банковских продуктов и услуг для удовлетворения прогнозируемых потребностей и ожиданий имеющих клиентов, а также потенциальных клиентов в перспективе.

В настоящее время использование мобильных устройств для продвижения банковских продуктов растет на ежегодной основе, поскольку мобильный банкинг вошел в число лидеров на рынке, а развитие дистанционных технологий продаж позволяет сократить операционные издержки банков. В то же время, требования клиентов к качеству сервиса и тарифов также растут, тем самым развивая конкуренцию среди кредитных организаций. Он-лайн продажи банковских продуктов стали массовым явлением для отечественных банков именно с появлением интернет технологий и услуг мобильного сервиса.

Банки все чаще становятся своеобразными социальными лидерами среди массовых клиентов. Узнаваемость бренда, репутация банка формируется под воздействием неформальных источников информации, тогда как самореклама банка становится объектом для критики у клиентов и теряет свою действенность. Позиционируя себя как клиенто-ориентированный банк, необходимо соблюдать определенные стандарты соответствующие потребностям клиентов. Отсутствие прямого диалога с клиентом и наличие скрытой политики всегда ведет к конфликту интересов между банком и клиентом, именно поэтому инвестирование средств в развитие новых направлений в банковской деятельности зачастую сопровождается критикой, вслед за которой приходит понимание положительных и отрицательных направлений дальнейшей стратегии. Существуют определенные институциональные препятствия, способные снижать возможности кредитных организаций к реализации операционных моделей банковского бизнеса, ориентированного на клиента. Ниже приводятся некоторые из них:

1. Персональный риск-менеджмент – традиционно ключевые решения, принимаемые менеджментом банка или финансовой организацией по смене стратегии развития банковского бизнеса и формировании новых кросс-продуктов, являющиеся свидетельством принятия персональных обязательств по обеспечению получения максималь-

ной операционной прибыли. Именно поэтому при запуске нового продукта, проходит так называемый период «карантина», когда его апробация сопровождается тестированием в течении определенного промежутка времени, по результатам которого принимается решение о его массовом запуске на рынок. На практике это выглядит следующим образом. Например, банковским менеджментом принято решение активнее развивать целевое кредитование, обеспеченное залогом, что является приоритетом в развитии розничных кредитных программ. Поэтому весь текущий и последующий год идет скрупулезная работа по подготовке и тестированию кредитных продуктов, обучению менеджеров работающих с клиентами, созданию партнерской сети, выстраиванию процесса принятия решений, интеграции ИТ-системы с крупнейшими бюро кредитных организаций (БКИ). Результатом такой работы должна стать комплексная централизация и в значительной мере автоматизация процесса обработки заявок, принятия решений и оформления кредитной документации ¹.

2. Комплексная интеграция — консолидация технологических платформ для реализации новой линейки продуктов является сложным процессом, а в некоторых случаях даже нереализуемым в рамках установленных сроков. Чем больше бизнес-единиц задействовано в данном процессе, тем выше сложность всего проекта и соответственно риски от его конечной реализации. Разработка и дальнейшее проектирование продукта требует изменения технологических процессов, форм и технологий построения бизнеса, а это в свою очередь, требует организационных изменений в работе кредитной или финансовой организации. За такими изменениями стоит и диверсификация штатного расписания, изменения ключевых направлений в руководстве бизнесом, дополнительные расходы не заложенные в текущий бюджет и пр. В виду большого количества изменений, сопровождающих разработку нового продукта в рамках его технологической интеграции некоторые бизнес подразделения могут потерять часть контрольных функций над процессом преобразования классического продукта в кросс или мультипродукт, ориентированный на потребности клиента.

3. Конфликт интересов в системе ключевого менеджмента. Следует учитывать, что любые инвестиции в развитие и модернизацию продуктовой линейки, неизбежно сопровождаются распределением затрат,

¹ Чертопруд С. Андрей Гончаров (Первобанк): «Важной задачей является диверсификация бизнеса» [Интервью с А. Гончаровым] // Банковское обозрение. — 2014. — № 1. — С. 32–34.

как правило, учтенных предварительно на уровне отдельного бизнес направления, что значительно повышает эффективность работы и размер операционной прибыли (например, общий андеррайтинг и маркетинговые процессы для кредитных карт, автокредитов и кредитов на строительство жилья). Вместе с тем аллокация затрат на смежные подразделения безусловно необходима, однако стимулы для ее реализации должны быть направлены на развитие конкретного продукта, а не всего бизнеса в целом. Именно экономия на масштабе обеспечивает снижение конфликта интересов между различными бизнес направлениями, курирующими тот или иной продукт.

В конечном счете, развитие новых направлений кросс-продаж в целях диверсификации бизнеса позволяет получить дополнительные инструменты для оптимизации финансовых и человеческих ресурсов, повышения качества управления. Кроме того, все изменения в бизнес-продуктах, а также доработка информационных систем приводит к общей централизации технологий в кредитной организации, позволяющей существенно сокращать время ввода в эксплуатацию новых розничных кредитных продуктов, а обновленные ИТ-сервисы сразу начинают действовать во всей сети банка, что очень важно в условиях высокой конкуренции на рынке. За счет централизации технологий банк также получает оптимизацию бизнес-процессов и стандартизацию всего продуктового ряда.

Каким же образом данный процесс выглядит на практике? К примеру банк в текущем году плотно работал над совершенствованием автоматизации кредитного конвейера и развитием розничных кредитных продуктов, что позволило запустить несколько новых продуктов кредитования, в частности, автоэкспресс, реализация которых значительно сократила сроки рассмотрения и выдачи кредитов, предназначенных для покупки автотранспортных средств. В результате проделанной работы, одновременно были модифицированы процессы по кредитованию малого бизнеса и выдаче потребительских кредитов, что в целом позволило снизить затраты банка и оптимизировать весь кредитный процесс². Таким образом, внедрение отдельного кросс-продукта позволяет провести аудит всех остальных бизнес процессов, оптимизировать расходы на отдельные бизнес направления, исключив при этом конфликт интересов. В результате, банк получает мульти эффект, тем самым достигая конечной цели при наименьших затратах.

² Осипов Д.С. Тенденции развития банковского сектора и модернизация кредитных продуктов // Банковское кредитование. – 2013. – № 4. – С. 87–96.

Эффекты от внедрения кредитных кросс-продуктов не ограничиваются только снижением затрат, а параллельно позволяют повысить качество централизованных коммуникаций с клиентами – физическими лицами. За счет чего это достигается? В первую очередь, тестирование спроса на любой продукт предполагает изучение адресных предложений через их рассылку клиентам и доставку через различные каналы коммуникаций – e-mail, sms, сеть платежных терминалов и банкоматов, мобильный банк и интернет-банк. Изучение потребностей клиента, позволяет спроецировать портрет потенциального клиента и в конечном счете, внедрить CRM-технологии, основной задачей которого является увеличение продаж. Данная технология может также использоваться в целях автоматизации всех этапов взаимоотношений с клиентом, включая продажи, кредитный контроль и soft collection.

Развитие новых направлений кросс-продаж помогает развиваться такому важному в современных условиях каналу взаимодействия с клиентами, как мобильный банк. В настоящий момент мобильное приложение большинства российских банков работает на всех основных типах мобильных ОС (iOS, Android и Windows Phone). Кроме того, использование мобильного приложения позволяет внедрять новую версию интернет-банка с полностью обновленным пользовательским интерфейсом и значительно переработанной и расширенной функциональностью.

Возвращаясь к вопросу развития кросс-продаж банковских кредитных продуктов стоит отметить, что на российском рынке сегодня реализуется достаточное количество действующих программ лояльности для различных клиентских сегментов.

Например, достаточно популярный кросс-продукт, основанный на накоплении баллов по воздушным полетам, подразумевает наличие кобренда банка с авиакомпанией. Однако не все авиакомпании сегодня предоставляют оптимальный пакет сервисных услуг для клиента, в связи с чем, банк сам заинтересован в выборе партнеров, которые предоставляют универсальный сервис. Под универсальностью с нашей точки зрения, следует понимать неограниченное количество операторов, которые потенциально могут участвовать в кредитной программе. Иными словами, клиент банка действительно купивший билеты любой авиакомпании за бонусные баллы получит – комплимент (программа лояльности).

Другим важным продуктом для клиентов, приобретающим туристический сервис за счет кредитных ресурсов, является страхование.

Традиционно это годовая расширенная страховка, которая покрывает, по сути, все виды рисков, которые могли бы случиться с клиентом при зарубежных поездках или где-то в дороге. Для чего это необходимо? Например, клиенты банка за рубежом сталкиваются с тем, что им иногда все-таки требуются наличные средства и для своих клиентов в рамках этой программы банки предлагают бесплатное снятие наличных по всему миру. Сегодня история с банковскими кредитными картами для путешественников выходит на новый виток развития в рамках кросс-продаж, когда вместо совместных продуктов банков и авиакомпаний на рынок стали выходить карточные продукты, позволяющие путешественникам экономить не только на билетах, но и на отелях и аренде автомобилей, на других сервисных услугах. Таким образом, подводя краткий итог можно отметить, что традиционные кросс-продукты, разработанные банками совместно с авиакомпаниями позволяют своим клиентам не только накапливать бонусные мили, используемые для покупки авиабилетов, как правило только одной авиакомпанией, но и использовать дополнительные программы лояльности — бонусные мили для получения скидок на различные виды продуктов и услуг по всему миру.

Помимо традиционных кредитных карт, особую популярность в развитии кросс-продаж сегодня приобретают лизинговые продукты, формально также являющиеся кредитным источником для физических лиц и предприятий малого и среднего бизнеса. Интеграция лизинговых продуктов в общую продуктовую линейку выгодна как для банка, так и для клиента. Однако, несмотря на преимущества, стандартный продукт лизинга нацелен на клиентов малого бизнеса. Безусловно данный продукт в большей степени ориентирован на внутренних клиентов банка, поскольку их поиск на внешнем рынке достаточно трудозатратен и соответственно менее эффективен. Наиболее эффективная форма сотрудничества это реализация клиенту кросс-продукта, когда помимо традиционного кредита, он имеет возможность воспользоваться услугами лизинга, за счет чего обновить основной парк оборудования, автопарк, а это абсолютно профильные для лизинга сферы. Безусловно, в первую очередь клиенту имеет смысл предложить лизинговые услуги: представить два графика платежей, показать все льготы по налогообложению для клиента в случае, когда он выбирает между банковским кредитом и лизингом. И клиент, конечно, должен отчетливо понимать, что его экономия — это не только абсолютная величина по ставке пользованием средств, а это еще и экономия на налоге на имущество.

Таким образом, внедрение единого канала продаж различных финансовых продуктов является пока еще экзотикой для отечественных банков, особенно относящихся к сегментам малых и средних кредитных организаций, тогда как для европейских банков — это обычная практика.

Для крупных отечественных банков активное взаимодействие с вендорами, поставщиками, активными агентами, собственными продажами в рамках внедрения кросс-продуктов — является более традиционной практикой, однако и ее реализация предполагает дополнительные издержки.

Финансовые посредники в борьбе за клиента сегодня готовы предложить более лояльные условия для кредитования, т.е. не учитывая все ограничения, которыми руководствуется банк. Достаточно серьезным конкурентом банком нам видятся и торговые сети, компании по услугам связи и даже их агенты. Зарубежная практика показывает, что именно эти конкуренты претендуют сегодня на создание собственных платежных и расчетных систем, тем самым вытесняя банки с финансового рынка. В России пока данная практика не получила широкого распространения, однако предпосылки к ней уже существуют. В связи с чем, нам видится необходимость, помимо внедрения новых технологий в практике кросс — продаж банков, создавать клиенто-ориентированные стратегии, способные интегрировать в единый продукт все потребности клиента, за счет чего будет достигнута задача по диверсификации банковского деятельности.

Используемые источники

1. Чертопруд С. Андрей Гончаров (Первобанк): «Важной задачей является диверсификация бизнеса» [Интервью с А. Гончаровым] // Банковское обозрение. — 2014. — № 1.
2. Осипов Д.С. Тенденции развития банковского сектора и модернизация кредитных продуктов // Банковское кредитование. — 2013. — № 4.

Савин Ю. В.

*генеральный директор ОАО «Ростовский оптико-механический завод»
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Платов О. К.

*доктор экономических наук,
профессор Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова*

Основные направления развития организационной структуры инновационно-активного предприятия оптоэлектронной техники

Предложены классы инновационно-активных предприятий и соответствующие им типы организационных структур. Разработан алгоритм адаптации организационной структуры инновационно-активных промышленных предприятий.

Ключевые слова: *инновационно-активное предприятие, организационная структура.*

Savin Y. V.

General Director OJSC «Rostov Optical and Mechanical Plant»

Platov O. K.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Yaroslavl State University named after P.G. Demidov*

The main directions of development of the organizational structure of innovation active enterprises optoelectronic technology

Classes of innovative enterprises and their corresponding types of organizational structures were offered. Algorithm adaptation of the organizational structure of innovation-active industrial enterprises was developed.

Keywords: *innovative enterprises, the organizational structure.*

В настоящее время уровень инновационного развития предприятий электронной промышленности, к которым относятся предприятия оптоэлектронной техники, в значительной степени определяет темпы научно-технического прогресса в основных отраслях экономики РФ.

Одним из важнейших инструментов обеспечения достижения целей и задач инновационного развития предприятий оптоэлектронной техники является организационная структура, которая предоставляет возможность не только различать отдельные виды деятельности, задачи и другие составляющие, выделенные с учетом специфики функционирования инновационно-активного предприятия и его инновационного потенциала, но и обеспечивать рациональное их осуществление на основе распределения полномочий и ответственности между сотрудниками исходя из их роли в инновационном процессе, а также эффективной организации и координации их взаимодействия друг с другом при внедрении инноваций¹. Специфика, связанная с инновационным потенциалом и особенностями инновационных процессов предприятия, может быть учтена при выборе типа организационной структуры².

Поскольку инновационно-активные предприятия можно классифицировать в зависимости от типа внедряемых инноваций, а также с учетом степени влияния инновационных процессов на экономические показатели их деятельности, представляется, что каждому классу предприятий должен соответствовать определенный тип организационной структуры. Можно предложить следующие классы инновационно-активных предприятий: «инновационный лидер»; «глобальный технологический внедренец»; «стратегический новатор»; «продуктово-процессный адаптатор»; «локальный разработчик»; «технологический бунтарь»; «отраслевой подражатель»; «коммуникационно-ориентированный инноватор». В качестве основных типов организационных структур, соответствующих указанным классам инновационно-активных предприятий, можно предложить следующие:

1) Саморазвивающаяся адаптивная матричная структура, ориентированная на направления инновационного развития, характеризующаяся возможностью трансформации организационно-функционального состава проектных команд с учетом уровня приоритетности реализуемых инновационных направлений в случае изменения внутренней и внешней среды организации.

2) Сбалансированная матричная структура, ориентированная на рациональное распределение сотрудников с учетом их потенциала, в том числе в инновационной сфере, между реализуемыми проектами.

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2. – С. 16–18.

² Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6. – С. 46–47.

3) Матрично-аутсорсинговая структура, усиленная по направлениям инновационного развития, которая предполагает распределение между сотрудниками функций, изменяющихся для достижения оптимального результата в случае трансформации условий реализации инновационных проектов, а также передачу отдельных видов деятельности сторонним компаниям (например, созданным малым инновационным предприятиям).

4) Линейно-функциональная структура с использованием инструментов сетевой мобилизации для адаптации и апробации инновационных образцов продукции и технологий, предусматривающая возможность передачи участникам сети (например, малым инновационным предприятиям) ряда инновационных разработок для адаптации/апробации.

5) Процессно-ориентированная структура с включением экспертных комиссий из представителей выше- и нижерасположенных процессов.

6) Проектно-развивающаяся структура с элементами научно-технологической кооперации смежных предприятий, что возможно при разработке взаимодополняющих инновационных технологий и продуктов.

7) Линейно-функциональная структура.

8) Дивизиональная структура, ориентированная на потребителя.

В таблице 1 представлено соответствие предложенных типов организационной структуры и классов инновационно-активных предприятий.

Таблица 1

Соответствие типов организационной структуры и классов инновационно-активных предприятий

Класс предприятия	Тип организационной структуры
1) инновационный лидер	саморазвивающаяся адаптивная матричная структура, ориентированная на направления инновационного развития
2) глобальный технологический внедренец	сбалансированная матричная структура
3) стратегический новатор	матрично-аутсорсинговая структура, усиленная по направлениям инновационного развития
4) продуктивно-процессный адаптатор	линейно-функциональная структура с использованием инструментов сетевой мобилизации для адаптации и апробации инновационных образцов продукции и технологий
5) локальный разработчик	процессно-ориентированная структура с включением экспертных комиссий из представителей выше- и нижерасположенных процессов
6) технологический бунтарь	проектно-развивающаяся структура с элементами научно-технологической кооперации смежных предприятий
7) отраслевой подражатель	линейно-функциональная структура
8) коммуникационно-ориентированный инноватор	дивизиональная структура, ориентированная на потребителя

Функционирование инновационно-активного промышленного предприятия неразрывно связано с изменениями, как во внешней, так и во внутренней среде. Это находит отражение в переходе инновационно-активного предприятия от одного класса к другому в ходе реализации выбранной инновационной стратегии. Указанные изменения целесообразно сопровождать адаптацией организационной структуры, которая направлена на ее приспособление к изменяющимся условиям внешней среды, что выражается в преобразовании структуры подразделений, их кадрового наполнения и связей между ними.

Алгоритм адаптации организационной структуры инновационно-активных промышленных предприятий включает следующие этапы:

1. Изучение имеющегося типа организационной структуры, направленное на выявление ее особенностей и степени рациональности сформированной системы управления информационными потоками, кадровыми ресурсами и т.п., а также на определение и анализ имеющихся проблем, связанных с функционированием организационной структуры.

2. Сопоставление структурной и функциональной схемы имеющегося типа организационной структуры с организационной структурой планируемого типа, соответствующей новому классу инновационно-активного предприятия и выбранной инновационной стратегии.

На данном этапе осуществляется оценка имеющегося ресурсного потенциала, прежде всего, в инновационной сфере, и его сопоставление с требуемым, необходимым для реализации новых задач в соответствии с выбранной инновационной стратегией. При этом особое внимание уделяется оценке соответствия квалификационного уровня кадрового состава новым задачам, связанным с функционированием и развитием предприятия, а также сопоставлению сложившихся информационных потоков с требуемыми информационными потоками³.

Также необходимо определить параметры организационной структуры, которые потребуют преобразования. К числу типовых параметров можно отнести: количество и качественный состав подразделений; число, характер и направленность связей между подразделениями, формирующих соответствующие материальные и информационные потоки между ними; качественный (функциональное наполнение, квалификационный уровень персонала) и количественный состав подразделений; перечень должностных обязанностей и ответственность сотрудников;

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

соотношение формальных и неформальных связей. В таблице 2 представлены основные направления трансформации организационной структуры инновационно-активного предприятия.

Таблица 2

Основные направления трансформации организационной структуры инновационно-активного предприятия

Параметры организационной структуры	Варианты решений по трансформации организационной структуры
количество подразделений и число уровней иерархии	<ul style="list-style-type: none"> - создание нового подразделения и новых принципов их формирования; - ликвидация подразделения / совокупности подразделений и перегруппировка подразделений; - изменение статуса подразделения, например, придание юридической самостоятельности; - принятие решения о способе концентрации/распределении функций при разработке и реализации инновационных проектов; - принятие решения о необходимости формирования обособленных / комплексных подразделений в соответствии с реализуемыми инновационными направлениями; - разработка процедуры перегруппировки сотрудников в случае изменения приоритетности реализуемых инновационных направлений
число, характер и направленность связей между подразделениями	<ul style="list-style-type: none"> - ликвидация неэффективных и формирование новых связей между подразделениями; - увеличение числа связей между подразделениями, а также их усложнение, что приводит к формированию новых информационных потоков; - появление новых и усложнение имеющихся связей с партнерами; - разработка новых инструментов управления материальными и информационными потоками из-за их усложнения и углубления; - формирование новых требований к скорости реагирования на запросы и решения других подразделений; - внедрение механизмов (инструкций, процедур и др.) адаптации качественно-количественного состава подразделений и связей между ними при реализации соответствующих инновационных направлений
качественный и количественный состав подразделений	<ul style="list-style-type: none"> - перегруппировка сотрудников между подразделениями, сокращение штатного состава, привлечение новых сотрудников в организацию; - формирование новых требований к квалификационному уровню персонала; - формирование новых каналов коммуникации между сотрудниками; - организация переподготовки и повышения квалификации сотрудников; - разработка системы мотивации, направленной на активизацию участия персонала в инновационных проектах; - разработка и внедрение новых инструментов организации взаимодействия сотрудников при работе над инновационным проектом
перечень должностных обязанностей и ответственности сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> - определение новых полномочий сотрудников новых подразделений или подразделений, прошедших реформирование; - перераспределение должностных обязанностей и ответственности сотрудников, в том числе, в соответствии с реализуемыми инновационными направлениями; - изменение принципов управления персоналом
соотношение формальных и неформальных связей	<ul style="list-style-type: none"> - разработка инструментов, направленных на стимулирование неформальных связей для повышения активности сотрудников при участии в инновационных проектах

3. Разработка нового состава подразделений и связей между ними, новых информационных потоков, необходимых для принятия рациональных управленческих решений при реализации выбранного направления развития, и других параметров организационной структуры.

4. Разработка плана осуществления изменений при переходе от исходного типа организационной структуры к новому, включающего основные мероприятия, сроки и ответственных лиц.

На данном этапе принимаются решения, связанные с подбором или перераспределением персонала, организацией программ переподготовки кадров, осуществляется разработка новых должных инструкций, регламентов выполнения различных работ, инструментов мотивации сотрудников к активному участию в достижении целей функционирования и развития предприятия и др.

5. Разработка инструментов контроля и процедуры систематического мониторинга функционирования предприятия для определения проблемных областей, связанных с внедренным типом организационной структурой.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. – 2011. – № 2.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. – 2010. – № 6.
3. Дли М.И., Какатунова Т.В., Литвинчук Ю.Я. Процедура организации регионального инновационного процесса // Вестник Российской академии естественных наук. – 2009. – № 3.

Сердюков В. А.

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

Фролова В. Б.

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

Экономика России и правовое обеспечение

Рассмотрены статьи Конституции России и их влияние на экономическую безопасность страны.

Ключевые слова: Конституция, экономическая безопасность, идеологический суверенитет, международные организации.

Serdyukov V. A.

*PhD (technical) sciences, assistant professor,
professor of the pulpit «Financial management»,
Financial university at government RF,*

Frolova V. B.

*PhD (Economics), associate Professor,
Professor of Department «Financial management»,
Financial University under the government of the Russian Federation,*

The economy of Russia and legal support

Reviewed articles of the Russian Constitution and their impact on the economic security of the country.

Keywords: the Constitution, economic security, ideological sovereignty, international organization.

Правительство России с момента перехода от социалистической системы хозяйствования к капиталистической всегда и везде подчеркивало, что РФ является суверенным государством.

Суверенитет (от франц. *souverainete* — верховная власть) — верховенство и независимость государственной власти как во внутренней, так и внешнеполитической деятельности государства.

К основным факторам, определяющим суверенитет страны относятся:

- Признание международным сообществом территории страны — территориальный суверенитет. С момента распада СССР к России постоянно предъявляются территориальные претензии и Правительство, всегда находя объяснения, отдает части территорий США (пересмотрены водные границы в пользу Штатов), Китаю (отданы ряд территорий по реке Амур и в Дальневосточном крае), Норвегии (подписано новое соглашение по шельфу с отдачей последней нефтяных залежей).
- Наличие флага, герба и гимна.
- Наличие собственной государственной идеологии, культуры — идеологический и культурный суверенитет. В России насаждается масс-культура, пропагандируемая либеральным Западом. Нарастающая напряженность, ведущая к расколу территорий, народов России, заставила правительство искать национальную идею, которая бы объединила страну, сняла внутреннюю напряженность, возникшую между элитой и народом. Первым с призывом найти национальную идею обратился к обществу Ельцин. Однако до сих пор она не сформулирована. А когда государство не имеет своей собственной идеологии, его населению навязывают и чуждую культуру, и чужую идеологию, что может сыграть против самого государства.
- Закрепление статуса суверенного государства в законодательной форме — юридический суверенитет. Анализ Конституции и многих законом показывают, что Россия не обладает правовым суверенитетом. Частично это будет рассмотрено в данной статье.
- Наличие возможности защищать своё государство от внешнего агрессора — военный суверенитет, который определяет национальную безопасность.
- Независимая международная политика — дипломатический суверенитет, определяется, прежде всего, законами государства.
- Экономическое равноправие государства на международной арене — экономический суверенитет, определяет развитие страны и благосостояние ее народа.

Перечисленные факторы жестко взаимосвязаны и потеря одного из суверенитетов влечет за собой трудности соблюдения всех других.

Национальная экономика определяется, прежде всего, государственным правом. Эти вопросы должны рассматриваться в конституциональной экономике, а некоторые проблемы указанного направления обсуждаются в статье.

После шоковой терапии Правительство РФ предлагало постоянно различные рецепты развития экономики страны, однако все предложения остались нереализованными. Учитывая, что экономика является продолжением политики, рассмотрим, как законодательно обеспечивается безопасность развития экономики.

Чтобы государство развивалось, необходимо, чтобы оно было независимым от враждебных внешних и внутренних воздействий¹. Что должно, прежде всего, быть закреплено законодательно в первую очередь в Конституции. Существует множество факторов, свидетельствующих о наличии суверенитета страны, но есть основные составляющие, без которых невозможно говорить о независимости и самостоятельности государства. Полный Государственный суверенитет РФ, как и любого другого государства, должен предусматривать независимость по направлениям: идеологический (культурный), юридический, экономический, военный суверенитеты.

Идеологический суверенитет предполагает наличие национальной идеи, цели существования государства, собственной государственной идеологии, культуры.

Неоднократно президенты нашей страны ставили перед экспертами и общественностью глобальную задачу — найти национальную идею России, то есть цель существования страны, чтобы консолидировать население. Но ведь эта цель должна быть сформулирована в главном документе любой страны, в ее Конституции. Это, например, понимали создатели Конституции США в 18-ом веке, но этого так и не поняли наши руководители.

В преамбуле к Конституции США² говорится: «Мы, народ Соединенных Штатов, дабы образовать более совершенный Союз, установить правосудие, гарантировать внутреннее спокойствие, обеспечить совместную оборону, содействовать всеобщему благоденствию и закрепить блага свободы за нами и потомками нашими, торжественно провозглашаем и устанавливаем настоящую Конституцию для Соединенных Штатов Америки».

¹ Фролова В.Б., Панкова О.Н. Финансовый потенциал России: негативные тенденции // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 1. — С. 66–72

² Конституция Соединенных Штатов Америки. — М.: ТОО Иван, 1993.

Если проанализировать приведенную фразу, то видно, что эта цель многокритериальная и направленная в будущее, то есть она в принципе сама подлежит развитию. Она может с развитием общества и изменением социальных ценностей получать новое звучание и новое смысловое значение, но при этом сама цель не изменяется. Общество и экономика могут развиваться, видоизменяться, но цель останется прежней — правосудие, внутреннее спокойствие, внешняя независимость, всеобщее благоденствие населения и блага свободы как для ныне живущих, так и для потомков. Анализируя действия правительства США во все прежние времена, видно, что оно в принципе всегда стремилось выполнять поставленные перед ними задачи по достижению главной цели. Это и обеспечило текущее доминирующее положение США в мире и стремление многих стать членом этой страны. Конституция США не меняется многие годы, в нее вносятся только поправки.

В преамбуле к Конституции РФ³ вообще ни слова не сказано, зачем создано это государство и какие цели в будущем оно преследует. Только в статье 7 п. 1 говорится, что «Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». То есть здесь констатация факта (настоящее время), что РФ — это социальное государство и никаких целей для развития в будущем.

Более того в статье 13 пункт 2 утверждается, что «Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной», то есть данная статья устанавливает запрет на государственную идеологию. А в статье 13 пункт 1 говорится, что: «В Российской Федерации признается идеологическое многообразие». Это означает, что в России идеологией может заниматься кто угодно, в том числе и представители иностранных государств, кроме самого российского государства.

К тому же статья 29 пункт 5 лишает Россию информационной безопасности — «Российская Федерация может участвовать в межгосударственных объединениях и передавать им часть своих полномочий в соответствии с международными договорами, если это не влечет ограничения прав и свобод человека и гражданина и не противоречит основам конституционного строя Российской Федерации». Из проведенного следует, что Российская Федерация может передавать часть своих полномочий (например, организационных, экономических, полицейских или военных) международным органам, а нарушены ли за счёт этого чьи-либо права или нет, будут решать международные орга-

³ Конституция Российской Федерации. — М.: Юридическая литература, 1996.

ны в соответствии со статьей 15 п. 4 – о приоритете международных договоров над российскими законами.

Статья 15 пункт 4 устанавливает, что «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора». Эта статья сводит на нет работу Государственной Думы как законодательного органа страны. Чиновники международных организаций, которых никто в России не знает и действующих в основном по указке и в интересах США, например, ООН, ВТО, МВФ и других, имеют больший вес в управлении Россией, чем собственные законодательные и исполнительные органы.

Поэтому любые попытки по модернизации и развитию экономики России сводятся на нет заложенными в Конституции деструктивными инструментами. Чтобы получить возможность развития реального суверенитета России, надо вносить соответствующие изменения в Конституцию.

В статье 75 Конституции пункты 1 и 2 определяют контуры денежной системы России.

1. «Денежной единицей в Российской Федерации является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются».

2. «Защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти». Статья 75 (пункты 1 и 2) освобождает Центральный Банк России от любых обязательств перед государством, независимо от того, какие Банк примет решения и к каким последствиям эти решения приведут экономику страны. Руководство ЦБ является абсолютно неподконтрольными ни законодательной, ни исполнительной властям государства. Но в соответствии со статьей 15 пункт 4 Конституции они обязаны исполнять все предписания МВФ, МБР и других международных финансовых организаций, решения которых не всегда направлены на пользу России. Например, требование МВФ о том, что денежная масса в России должна соответствовать золотовалютным резервам. Это требование во – первых, привело к существенному недофинансированию экономики страны, как следствие, росту процентных ставок по кредитам, принуждению крупных компаний к кредитованию за рубе-

жом, потере финансовой независимости и крупным валютным корпоративным долгам, которые стимулировали усугубление экономического кризиса в стране, угнетению и подавлению малого и среднего бизнеса, а также развитию коррупции.

Существенной подсистемой финансовой системы государства является налоговая система. Налогообложение — данная система в России выполняет не в полной мере присущие ей функции ⁴ — социальную (распределительная), которая заключается в перераспределении общественных доходов между различными категориями граждан и передачей средств в пользу слабых и незащищенных слоев населения (способствуя росту спроса на внутреннем рынке); регулирующую. Последняя функция включает три компонента: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную. По отношению к отечественному бизнесу в основном выполняется дестимулирующая функции. Достаточно сказать, что только за первые 3 месяца 2013 года закрыли свой бизнес более 300 тысяч индивидуальных предпринимателей ⁵. В связи с увеличением налоговой нагрузки в 2015 году на малый и средний бизнесы можно предположить, что в 2015 году будет массовое банкротство или закрытие бизнеса. Это уже видно по г. Москве, где в массовом порядке закрываются мелкие магазины, небольшие рестораны и предприятия.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации. — М.: Юридическая литература, 1996.
2. Конституция Соединенных Штатов Америки. — М.: ТОО Иван, 1993.
3. Сердюков В.А. Некоторые вопросы модернизации налоговой системы России // Аудит и финансовый анализ. — 2013 г. — № 3.
4. Сердюков В.А., Сердюкова Е.В. Проблемы модернизации экономики России // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание, вып. 21. — М.: АП «Наука и образование, 2014
5. Фролова В.Б., Панкова О.Н. Финансовый потенциал России: негативные тенденции // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 1.
6. Фролова В.Б., Бикеева Ю.Т. Влияние геополитического фактора на динамику иностранных инвестиций, как источника финансирования реального сектора // Современные научные исследования и инновации. — 2014. — № 11(43). — С. 155–160.

⁴ Сердюков В.А. Некоторые вопросы модернизации налоговой системы России. Аудит и финансовый анализ № 3 за 2013 г.

⁵ Фролова В.Б., Панкова О.Н. Финансовый потенциал России: негативные тенденции // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 1. — С. 66–72.

Соколова М. С.

*кандидат социологических наук, доцент,
Академия труда и социальных отношений
e-mail: mss591@rambler.ru*

Социальная компетентность как фактор эффективности управления: социализация подхода

Рассмотрение управления как деятельности, осуществляющей свои функции в общественных системах через различные формы взаимодействия с другими субъектами управления, предъявляет особые требования к качествам, характеризующим социально-управленческую компетентность современного руководителя. Считая ключевым понятием эффективной лидерской, управленческой деятельности руководителя любого уровня управления социальную компетентность, автор предлагает структуру социально-управленческой компетентности, обосновывает необходимость применения такого подхода к анализу управленческой деятельности.

Ключевые слова: *социальная компетентность, субъект управления, эффективность управления, структура социально-управленческой компетентности.*

Sokolova M. S.

*PhD (Sociology), associate professor,
Academy of Labour and Social Relations*

Social competence as a factor in the effectiveness of management: socialization approach

Consideration of the management activities that carried out its functions in social systems through various forms of interaction with other subjects of management, makes special demands on the quality that characterizes the social and managerial competence of the modern manager. Considering the key concept of effective leadership, management activities of manager at any level of government social competence, the author proposes a structure of social and managerial competence, justifies the need for such an approach to the analysis of administrative activity.

Keywords: *social competence, the subject of management, good governance, the structure of social and managerial competence.*

В условиях динамизма общественно-политических и социально-экономических процессов в современном российском обществе

немалый удельный вес в деятельности профессионального управления занимает блок действий, в значительной степени определяющийся характером социальных проблем и общественных процессов.

Профессиональный руководитель, осуществляющий взаимодействие с субъектами, находящимися на разных ступенях управленческой иерархии, вынужденный решать вопросы различных уровней управления (федерального, регионального, местного), а также действовать в соответствии с законодательными нормативными документами, указами Президента, постановлениями Правительства и другими документами, должен иметь четкое представление о социальной ситуации и социальных последствиях принимаемых управленческих решений, то есть он должен обладать соответствующей социально-управленческой подготовкой. Он должен быть знаком с политическими, социально-экономическими, финансовыми, производственными, трудовыми и иными проблемами страны, региона, отрасли, конкретного предприятия. Все это предъявляет к нему требования наличия развитых умений эффективного коммуникативного взаимодействия с субъектами различных уровней управления и отраслей знаний, а базовым блоком его знаний и умений должна стать *социально-управленческая компетентность*, включающая профессиональные компетенции, знания, умения и навыки, полученные не только в профильном учебном заведении, но и в результате специального дополнительного образования, повышения квалификации, самообучения.

Формы взаимодействия с другими субъектами управления предъявляют к руководителю ряд требований, необходимых ему как субъекту социального диалога. Это знания в области теории, практики ведения переговоров, их нормативно-правового обеспечения, основ социального партнерства, прикладной конфликтологии, владение методами социальной диагностики, социального моделирования, социальной экстраполяции, социального прогнозирования, социального программирования, социального проектирования и ряд других. Тем самым социально-управленческие умения и навыки и социальная компетентность в целом выступают для руководителя важной составляющей его профессиональной компетентности.

По мнению автора, именно социальная компетентность является ключевым понятием эффективной лидерской управленческой деятельности руководителя любого уровня управления. К качествам, характеризующим *социально-управленческую компетентность* руководителя, можно отнести организаторские способности, умение самостоятельно принимать решения и доводить их до конечного результата. Эффектив-

ный руководитель ориентируется на взаимодействие с людьми и на преобразование конкретной социальной ситуации с целью ее развития (совершенствования, улучшения), в то время как менее эффективный руководитель ориентирован на осуществление контроля деятельности подчиненных и поддержание внешнего имиджа.

В наше время в деловых кругах больше всего уважают высокий уровень профессиональных знаний и компетенций. Эти знания приобретаются посредством образования и подтверждаются дипломами, сертификатами, свидетельствами и учеными званиями. При этом наличие соответствующего уровня понимания социальных проблем и приоритетов, потребностей людей, навыков эффективного взаимодействия с людьми ошибочно подразумевается как нечто само собой разумеющееся, особенно это касается клиентоориентированных профессий и почему-то труда руководителей. Мы редко задумываемся над тем, что для эффективного взаимодействия с людьми также необходимы конкретные навыки и знания и, соответственно, также требуется дополнительное образование.

Современный руководитель имеет свои особенности, отличающие его от руководителей предыдущих поколений, деятельность которого находится в тесной связи с различными общественными сферами и социальными институтами. Отличия объясняются особым характером деятельности современных управленцев, где предметом их деятельности является установление социального взаимодействия, объектом деятельности — субъекты, носители собственного активного потенциала, формами взаимодействия — диалог и партнерство, причем результаты деятельности могут проявиться только в отдаленной перспективе. Такая специфика требует наличия *изначально высокого уровня социальной направленности и большей значимости мотивационно-ценностного аспекта социальной компетентности*. Характер профессиональных задач, стоящих перед руководителем современного типа, а именно управление сложной динамичной системой коммуникативных связей, определяет стилевые особенности его деятельности, которая чаще всего направлена вовне — в социум.

Понимание лидера-профессионального управленца в особой его роли — в качестве руководителя и одновременно исполнителя в системе социально-трудовых отношений, а также социально ответственного лица — предполагает не только успешную реализацию его личности в профессиональной и в повседневной жизни, но и достижение высоких, социально значимых результатов. В ситуации роста социального разнообразия общества, увеличения вероятности негативных соци-

альных последствий именно социальная компетентность руководителя выступает управленческим ресурсом обеспечения модернизации и гармонизации социальных отношений в обществе¹.

Лидер, ориентированный на взаимодействие с людьми и на работу над конкретной социальной ситуацией с целью ее улучшения, всегда «выигрывает» у того лидера, который может обладать таким же лидерским потенциалом, но будет ориентирован на осуществление контроля деятельности сотрудников и поддержанием внешнего имиджа учреждения. Кадры, осуществляющие управленческие функции, нуждаются в развитии таких личностных качеств, которым до недавнего времени система образования уделяла недостаточное внимание. В первую очередь, это способность к лидерству, инициативности, толерантности, творчеству, сотрудничеству и стремлению к новому². Все эти аспекты требуют разработки специальной системы диагностики социальной компетентности с целью оптимизации субъект-субъектного (Sb Sb) взаимодействия в социально-трудовой сфере, разработки социально-психологических технологий развития управленческого персонала.

Реализуя свою деятельность в социуме, профессиональному лидеру крайне необходимы навыки общения, компетентность в области коммуникаций. Исследования труда управленческих кадров показывают, что руководители не всегда хорошо адаптируются к различным коммуникативным ситуациям, ориентированы в основном на вербальное содержание коммуникации, не всегда могут с высокой степенью точности читать язык мимики, жестов, телодвижений своего партнера (или оппонента) по общению, что может приводить к низкой коммуникативной эффективности³. Эти данные позволяют более точно сформулировать задачи практических программ.

Поскольку социальная компетентность — очень широкое понятие, то уместно в данном конкретном случае рассмотреть такие отдель-

¹ Социальная компетентность классного руководителя: режиссура совместных действий / Под ред. А. Г. Асмолова, Г. У. Солдатовой. — М., 2006.

² Тамарская Н.В. Старшекласснику — будущему педагогу об управлении: Учебное пособие / Н.В. Тамарская, И.О. Семенова. — Калининград: Изд-во КГУ, 2003; Третьяков П.И., Митин С.Н., Бояринцева Н.Н. Адаптивное управление педагогическими системами: Учебное пособие. — М.: Академия, 2003; Шамова Т.И., Третьяков П.И., Капустин Н.П. Управление образовательными системами: Учебное пособие для студ. высш. учебн. заведений / Под ред. Шамовой Т.И. — М.: Гуман. изд. центр ВЛАДОС, 2001.

³ Жиганов Б.А. О роли социальной компетентности личности в повышении эффективности управленческих кадров в сфере образования. Автореф.дис... канд. психол. наук. — М., 2007.

ные конструкты (компетенции) как позиционирование себя членом общества, умение видеть ценности и требования общества, принятие их и ориентация на них. Нельзя не сказать об адаптивности и гибкости. Жизненные обстоятельства меняются, и программа действий не должна быть жесткой, она должна быть ориентирована на изменение и подстройку к различным ситуациям. Гибкость и адаптивность важны не только как личностные качества, они важны в результативном социальном компоненте, поскольку и человек и общество не являются константами, это изменяющиеся реалии. Современное требование – быть гибким, принимая или реагируя на меняющиеся социальные нормы, одновременно меняя свои возможности и способности.

В мотивационно-ценностном компоненте структуры социальной компетентности современного эффективного лидера должны преобладать социально значимые мотивы, определяемые стремлением к удовлетворению собственных социальных потребностей личностного роста, самосовершенствования и самоактуализации, одновременно с потребностью в результативности социально одобряемой деятельности; социальные ценности толерантности и доверия, гуманистические установки, ценности общения и просоциального поведения, которые находят свое выражение в социальной направленности личности руководителя, связанной с управлением сложными социальными системами.

Ключевыми компетенциями эффективного руководителя являются коммуникативная толерантность, предполагающая готовность руководителя к принятию многообразия мира и индивидуальности партнера по общению; социальный и эмоциональный интеллект, предполагающий в первую очередь способность к пониманию других людей; активная коммуникативная позиция и устойчивая мотивация к общению; высокая познавательная активность, включающая в себя элементы как интуитивного, так и логического мышления, а также такие поведенческие качества как деловая направленность, уверенность в себе, психологический такт.

Обобщая вышесказанное, можно предложить следующую структуру социально-управленческой компетентности (рис. 1):

1. Умения и навыки социального взаимодействия (умение успешно взаимодействовать с партнерами различных уровней, в том числе в конфликтных ситуациях, умения взаимодействовать с работодателями, администраторами, органами власти, проводить массовые профсоюзные акции и организовывать коллективные действия, предупреждать и разрешать трудовые конфликты, мобильность и гибкость практических действий).

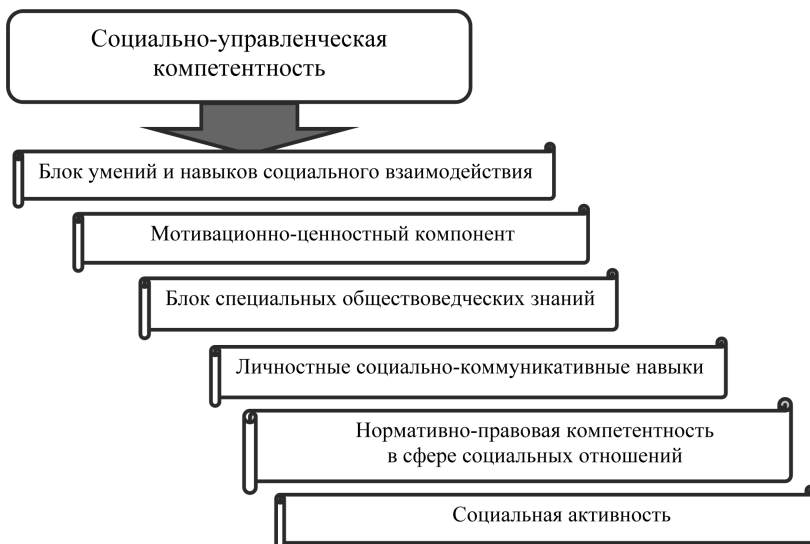


Рис. 1. Структура социальной компетентности управленческих кадров (разработано автором)

2. Мотивационно-ценностный компонент (социально-значимые мотивы, гуманистические установки и ценности общения, потребность в социальной результативности деятельности стремление к самосовершенствованию и самоактуализации, умение проявлять толерантность).

3. Уровень специальных обществоведческих знаний (прикладные знания в сфере социально-трудовых отношений, владение научным терминологическим словарем и основными категориями и понятиями, способности к прогнозированию социальных последствий поведения и пониманию логики развития сложных ситуаций межгруппового и межличностного взаимодействия, овладение общественно историческим опытом).

4. Личностные социально-коммуникативные навыки (умение ориентироваться в нестандартных ситуациях, умение решать профессиональные задачи с учетом личностного и социального опыта, ориентация на непрерывное развитие личности).

5. Нормативно-правовая компетентность в сфере социальных отношений (способность ориентироваться в социальной ситуации с позиции законодательства, решать проблемы различной сложности на основе имеющихся знаний, использовать полученные сведения в ситуации выбора, осуществлять оценочно-ценностную рефлекссию и самостоятельную познавательную деятельность).

6. Социальная активность (позиционирование себя членом общества и общности, умение видеть ценности и требования общества, принятие их и ориентация на них, умение формулировать проблему, отстаивать свою позицию).

Формирование социальной компетентности предполагает выполнение не только приспособительных, но и преобразующих социальных функций с целью сохранения стабильности и изменения и развития социальных систем, требует сочетания как профессиональной, так и социальной активности личности. Это может быть обеспечено непрерывным развитием личности лидера и успешным овладением им общественно-исторического опыта.

Создание на этой основе инструмента для комплексной оценки деятельности конкретных кадров управления, формирование программ обучения внесет вклад в социоориентированное понимание процесса управления.

Поскольку описанный выше подход практически не получил серьезного признания и, соответственно, распространения, то целесообразно и правомерно говорить о проблеме социализации данного подхода к анализу управленческой деятельности в нашем обществе. Только ссылаясь на положительный опыт зарубежных стран, давно практикующих и объясняющих преимущество социально-ориентированного управления, невозможно убедить большинство руководителей в принятии такой позиции. Необходимо вести разъяснения, акцентируя внимание на другом взгляде на природу управления, показывая его несомненные достоинства и ресурсные возможности для осуществления долгожданных «прорывов», восстановления экономики, ее модернизацию, интеллектуальное насыщение и, в конечном итоге, ее развитие.

Представление о самой сути управления, как о социально-значимом действии, основано на позиции, что социологический подход выступает важнейшей идейной основой теории и практики управленческой деятельности⁴.

Решающая роль опирающегося на науку и эффективно функционирующего управления в достижении лучших результатов деятельности в самых разных областях жизни общества и различных организационных системах доказывается и современным отечественным опытом.

Учитывая серьезную значимость умело организованного управления для обеспечения эффективности функционирования любой соци-

⁴ Волков Ю.Е. Социология: Учебное пособие для магистрантов. – М.: Издательство: Дашков и К, 2012. <http://www.knigafund.ru/books/149128/>.

альной организации и организационной системы, различные субъекты управления в настоящее время уделяют большое внимание совершенствованию своей деятельности. Так, в сравнительно короткий срок появилась необходимость в принятии безошибочных управленческих решений, особенно на высшем (государственном) уровне управления. Появились и прочно укрепились такие площадки и институциональные образования выражения общественного мнения, как Общественная палата РФ, общественные слушания, общественное обсуждение наиболее важных для общества вопросов (например, обсуждение проекта закона об образовании в Российской Федерации), рейтинги, проводится много социологических опросов (однако, к сожалению, большинство их проводится в предвыборный период), задействованы интернет-технологии в проведении он-лайн опросов, различного рода голосований. Руководство страны опять напоминает своим подчиненным в лице федеральных министерств и ведомств о повышении социальной репутации, необходимости обратной связи и изучения мнения людей.

Так, В.В. Путин обозначил задачу значительного расширения «площадок, на которых идет диалог государства и общества, в первую очередь Общественной палаты и региональных общественных палат. Эти структуры и на федеральном, и на региональном уровне должны включиться в комплексную экспертизу законопроектов и государственных решений, в том числе, конечно, и в рамках так называемого нулевого чтения, которое призвано служить эффективным механизмом обратной связи»⁵. Очень важен социальный гражданский потенциал страны, конструктивное проявление активности граждан.

Все это требует основательной научной разработки вопросов, связанных с содержанием, целями, методами, организацией и осуществлением социально-ориентированной управленческой деятельности вообще и применительно к конкретной системе.

Удачным примером могут служить сформулированные губернатором Московской области Андреем Воробьевым так называемые «Семь принципов идеологии лидерства»⁶, способные сделать власть более открытой и привести к положительным переменам в развитии Подмосковья:

⁵ Обращение Владимира Путина к Федеральному собранию согласно официальному сайту президента России. 04.12.2014, 11:55. [Электронный ресурс] – <http://russian.rt.com/article/62728>.

⁶ Официальный сайт Правительства Московской области <http://mosreg.ru/multimedia/novosti/glavnie/sem-printsipov-gubernatora-vorobeve/> [Дата обращения 22.09.2014г.].

1. *Житель всегда прав.* Власть работает для каждого человека, уделяет внимание всем, кто в этом нуждается.
2. *Команда – все.* Личность важна, но результат делается вместе с командой.
3. *Результат рулит.* Важен только тот процесс, который заканчивается достижением цели.
4. *Ничего личного.* В основе любых кадровых решений – объективные показатели: результаты, рейтинги, репутация.
5. *Чуткая власть.* Живем там, где работаем. Ходим по земле. Слышим людей.
6. *Перемены к лучшему.* Когда каждый житель замечает улучшения в своем дворе, на своей улице, в своем городе.
7. *Демократура.* Демократия при обсуждении, диктатура при выполнении.

Как свидетельствует исторический опыт, управление оказывается более результативным, если опирается на науку, раскрываемые ею тенденции и закономерности, а также вырабатываемые на ее основе рекомендации по улучшению конкретной ситуации.

Чтобы управленческая деятельность была успешной, необходимо опираться на научное знание, в какого бы типа общественных системах такая деятельность ни протекала. Практически не вызывает сомнения необходимость в таких науках, как общая теория управления, теория систем, теория организаций, теоретическая кибернетика, психология управления. Однако к числу наук, необходимых для эффективной управленческой деятельности, относятся и социология, причем как в эмпирических, прикладных, так и в теоретических своих аспектах⁷.

Опросы общественного мнения, с которыми социология чаще всего ассоциируется, уже прочно вошли в нашу жизнь. Причем данные социологических опросов оказываются составной частью информационной базы управленческой деятельности, поскольку управление по самой своей природе имеет информационный характер, основывается на получении и переработке информации. Если опросы построены на надежной методологической и методической базе, то они дают очень важную информацию о состоянии и ходе разных общественных процессов. Значимость опросов очевидна не только при управлении социальными явлениями и процессами (т.е. относящимися к социальной сфере общественной жизни), но и в других видах

⁷ Волков Ю.Е. Социология: Учебное пособие для магистрантов. – М.: Издательство: Дашков и К, 2012. <http://www.knigafund.ru/books/149128/>.

этой (управленческой) деятельности. Практически любые объекты, на которые оказывается управленческое воздействие, имеют аспекты, связанные с «человеческим фактором».

Так, казалось бы, исключительно технологическое управление на производстве должно опираться на соответствующие технологические разработки. Однако, как показывает практика, использование обратной связи, получаемой путем опроса, во многих случаях существенно повышает эффективность технологического управления. Вспомним Тейлора, который являлся основателем науки управления. Уже в те далекие времена, на заре становления научного управления он ввел на производстве анкетные опросы и специальные интервью рабочих, изучая их поведение. Он считал, что «не техника и экономика, а управление людьми – ключевая проблема...»⁸.

Востребована социологическая информация и в сфере управления экономикой, например, для выяснения мнения работников о влиянии системы оплаты труда на производительность, повышение качества работы, связаны ли их личные интересы с интересами и конечными результатами организации.

Наличие социальных аспектов практически в любой сфере жизнедеятельности человека подводит к выводу о том, что субъекты управленческой деятельности, стремясь повысить свою эффективность, должны уметь использовать социологическую методологию в практической деятельности, а при выработке управленческих решений руководствоваться социальными ценностями, принципами социальной экологии, уметь делать социальные прогнозы, экстраполировать изменения социального пространства и многое другое, что имеет отношение к социальной инфраструктуре, т.е. быть в широком смысле социально компетентными.

Социальная компетентность, на взгляд автора, предполагает владение социологической методологией изучения и практического осуществления управленческой деятельности. Разработанные в социологической науке теоретические положения позволяют понять механизмы социального взаимодействия, опираясь на которые можно и нужно изучать реальное положение вещей в определенной системе, и на этой основе предпринимать необходимые практические меры.

Современное управление стало системным, многофакторным и очень сложным процессом. В рамках одной организации может нахо-

⁸ Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академический Проект, 2005. – С. 9.

даться под управленческим воздействием большое количество сложных систем, объединяющих несколько реально функционирующих или косвенно представленных социальных групп. Изучая и раскрывая основные черты их функционирования (соответствие заданным целям, интегрированность, сплоченность, стабильность и др.), руководство может выработать оптимальную управленческую стратегию.

Говоря о социализации нашего подхода к анализу управленческой деятельности, нельзя не остановиться на рассмотрении проблемы обратной связи. Чем сложнее задачи, стоящие перед субъектом управления, тем большую значимость приобретает обратная связь от объекта управления к субъекту управления.

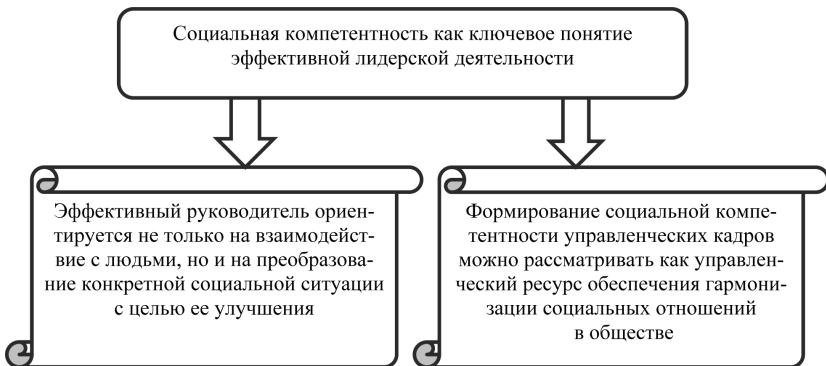


Рис. 2. Влияние социальной компетентности на функционирование социума (разработано автором)

Чем адекватнее система управления отражает объект, тем меньше затрат времени и энергии, издержек идет на реализацию управленческого решения. Обратная связь гармонично отражает объективную реальность, согласуется с ней, укрепляют социальную систему, ее внутреннее равновесие. Если же логика действия управленческого органа не соответствует логике строения и развития объекта, нужный эффект не достигается, или же полученный результат противоречит поставленной цели. Когда управляющая подсистема не реагирует на обратную связь или частично игнорирует ее, управляемая подсистема начинает неадекватно воспринимать управленческие решения, возникают предпосылки для снижения эффективности организации, а то и вовсе она может разрушиться.

Эволюция взаимодействия субъекта и объекта в системе управления представлена на рис. 3, где просматривается эволюция характера управления: изменений традиционных форм отношений, возникаю-

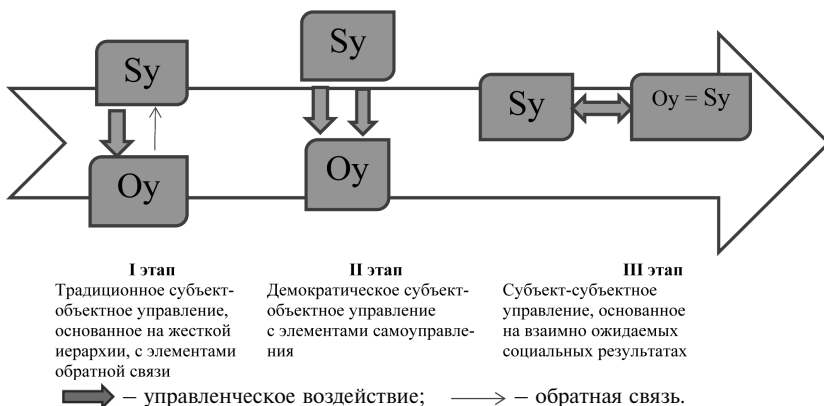


Рис. 3. Эволюция взаимодействия субъекта управления (Sy) и объекта управления (Oy) в системе управления (разработано автором)

ших в процессе управления как форм прямого воздействия без наличия или на наличии слабой обратной связи, на современные демократические формы, основанные на практически равноправных взаимодействиях субъекта и объекта управления («кружки качества» в японской модели управления, самоуправление в советской модели управления).

С позиций социально-ориентированного подхода сам объект управления, на поведение которого направляются управленческие воздействия, тоже рассматривается как система взаимодействующих между собой социальных субъектов. Это взаимодействие должно учитывать различную степень восприятия управленческих решений и готовность выполнять управленческую программу. Система управления действует тем эффективнее, чем более гармонично сочетаются цели руководства и интересы людей, находящихся во взаимодействии друг с другом в рамках данной системы. Уровень активности входящих в систему и образующих ее людей влияет на уровень их умений выполнять управленческие функции. Интериоризованные (усвоенные и транслируемые как свои собственные) цели организации ее членами позволяют легко, практически не директивно управлять системой, соответственно, управление будет носить характер ненавязчивого регулирования и направления действий и поведения людей. И напротив, если же цели управленческого воздействия скрыты, есть явное рассогласование в соответствии целей организации и интересах людей, то такое управление неизбежно будет становиться директивным с жестким контролем, не заинтересованным в обратной связи с низким социальным эффектом.

Отношения между управляющей и управляемой подсистемами могут быть в большей или меньшей степени функциональными, т.е. обеспечивать нормальное функционирование организации, а могут быть и дисфункциональными (в худшем случае еще и аномальными), то есть лучше или хуже способствующими реализации целей управления. Они могут быть более или менее прочными и стабильными и в разной мере воплощать тесное позитивное взаимодействие, основанное на взаимопонимании и взаимоподдержке, управляющей и управляемой подсистем. Социально-ориентированный подход позволяет определить разные аспекты отношений между управляющей и управляемой подсистемами и анализировать характер социальных взаимодействий и возникающих на их основе *реальных социально-управленческих отношений* в той или иной конкретной организации и предпринять соответствующие меры по их оптимизации.

Овладение социальными знаниями абсолютно необходимо всем, кто выполняет функции социального (в самом широком смысле этого понятия) управления⁹. Не умение видеть социальных перспектив принимаемых управленческих решений чревато серьезными ошибками, наносящими значительный вред социуму.

Учитывая сказанное о социализации обозначенного нами подхода к изучению теории и практики управления, необходимо сосредоточить усилия на социальной подготовленности современных профессиональных управленцев, раскрывающих именно те теоретические и эмпирические основы, на которых строится социально-ориентированная управленческая деятельность, и формирующих их социальную компетентность, позволяющую оценивать управленческие действия с позиции полезности/вреда для функционирования социальных организаций. Пока же этот управленческий аспект остается без должного внимания, более того, субъект управления до сих пор, как правило, руководствуется не объективными знаниями и потребностями, а личными предпочтениями и интересами, не задумывается о цене человеческой судьбы, управленческой ошибки, отсутствии результата/эффекта в достижении целей управления.

Социально-ориентированный подход может многое дать для оптимального построения теоретической модели эффективного взаимодействия субъекта и объекта управления, а формирование социальной

⁹ Тамарская Н.В. Старшекласснику – будущему педагогу об управлении: Учебное пособие / Н.В. Тамарская, И.О. Семенова; Калинингр. гос. ун-т. – Калининград: Изд-во КГУ, 2003.

компетентности управленческих кадров можно рассматривать как значительный ресурс совершенствования и гармонизации социальных отношений в обществе.

Используемые источники

1. Волков Ю.Е. Социология: Учебное пособие для магистрантов. – М.: Издательство: Дашков и К, 2012.
2. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академический Проект, 2005.
3. Соколова М.С. Социальная компетентность управленческих кадров и ее формирование на основе социально-технологического подхода. Монография. – М.: ИД «АТИСО», 2014.

Тараканов С. И.

*кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: prosto-strah-serge@yandex.ru*

Характер движения российского рынка акций 2011–2015 гг.

В этой статье исследуется движение российских фондовых индексов ММВБ и РИИ, начиная с 2011 г. Выявлено, что оно качественно не совпадает с движением соответствующих важнейших индексов DJ и NASDAQ. Объяснения такого положения и дальнейший прогноз движения приведены.

***Ключевые слова:** рынок акций, рынок инноваций, инвесторы, фондовые индексы, эмитенты, ВВП.*

Tarakanov S. I.

*associate professor, Department of Financial markets
and financial engineering Financial the University
of the Government of the Russian Federation*

Nature of the movement of the Russian stock market in 2011–2015

This paper investigates the Russian stock indexes MICEX and MII, since the beginning of 2011. It was revealed that this movement is not qualitatively coincides with the movement of the respective major indexes DJ and NASDAQ. The explanations for this situation and the forecast are given.

***Keywords:** equity market, market of innovation, investors, share indexes, issuers, GDP.*

В работе исследуется состояние российского рынка акций в целом, а также некоторых ключевых компаний России за период 2011–2015 г. Приведены соответствующие сравнения с рынком акций США. Безусловно, наблюдаемые отличия объясняются различием темпов роста экономики двух стран. Также отрицательное влияние оказывают санкции, введенные для отдельных российских компаний и понижение рейтингов.

В работе автора¹ была подробно описана картина движения фондового индекса ММВБ, начиная с нижней точки мирового финансо-

¹ Тараканов С.И. «Невидимая рука» рынка и движение цен // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. – 2012. – № 1.

вого кризиса 2008 г., до сентября 2011 г. Движение заканчивалось коррекцией А-В-С и было высказано следующее предположение. В случае ухудшения мировой экономики «...глобальная коррекция А-В-С перерастет в терминах теории Доу в медвежий тренд»² (т.е. в пятиволновое движение 1-2-3-4-5 в соответствии с теорией волн Р. Эллиотта³), что и произошло рис. 1. Таким образом, можно говорить, что теория Доу не просто теория.

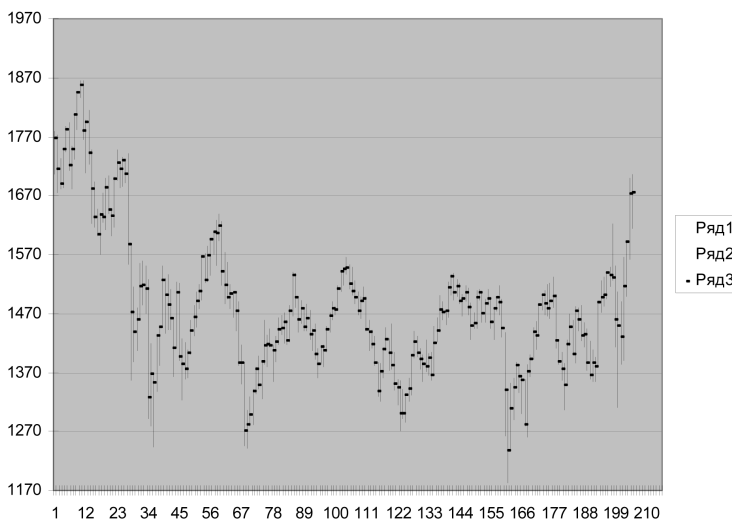


Рис. 1. Движение индекса ММВБ в недельных барах (HCL bar)

Источник: составлено автором по данным ММВБ ([//www.micex.ru/](http://www.micex.ru/)).

Все обозначения на рисунке 1 полностью соответствуют обозначениям выше указанной работе автора. Медвежий тренд располагается в левой части на рис. 1.

Но начиная с 2012 г. до настоящего времени, не удастся обнаружить глобальной повышательной или понижительной тенденции. Лучше говорить, что последние три года наблюдается глобальный боковой тренд. На меньших временных интервалах от нескольких недель до нескольких месяцев повышательные и понижительные тенденции просматриваются. Сказалось замедление роста самой российской экономики. В 2014 г. это связано с политическими событиями мирового масштаба, которые отразились на российской экономике.

² Мэрфи Д.Дж. Технический анализ фьючерсных рынков. – М.: Сокол, 1996.

³ Elliott R. The Wave Principle, 1938.

Отрицательное влияние на индекс оказывают самые крупные по капитализации компании России: ОАО «Газпром», ОАО НК «Роснефть», ОАО «Сбербанк России» и др. Цены акций за изучаемый период в основном упали. Причины три: огромные долги, измеряемые десятками миллиардов долларов, санкции под которые попали эти компании, не позволяющие взять валютные кредиты в Европе и Америке и снижение рейтингов до не инвестиционных уровней. Например, из отчетности по МСФО за третий квартал ОАО НК «Роснефть» имеет общий долг на конец сентября 2014 г. — 2,51 трлн. руб. Более 90% долга компании номинировано в валюте. Курс доллара на момент отчетности был ~ 39 руб.; на конец января 2015 г. — составлял ~ 67 руб. Легко можно оценить объем долга — это около \$60 млрд., а в рублях более 4 трлн. Есть благополучные в этом смысле компании. Например, ОАО «Сургутнефтегаз» на счетах держит порядка \$30 млрд., но это все равно хуже, чем у благополучных американских компаний. Опубликованные данные из отчетности компании Apple в январе 2015 г. говорят, что наличные денежные средства составляли \$178 млрд.

В таблице 1 представлены данные роста ВВП России за последние 4 года. В столбце 2014 г. прогнозные значения ВВП — данные известных экономистов и министра финансов РФ А.Силуанов.

Таблица 1

Рост ВВП России за последние 4 года

Год	2011	2012	2013	2014
Рост ВВП России	4,3%	3,4%	1,3%	0,2–0,5%

Например, по мнению бывшего главного экономиста МВФ К.Рогоффа российская экономика находится под воздействием сразу десятка факторов. По его мнению, экономика нуждается в структурных изменениях, в том числе нельзя обойтись без диверсификации экономики. Кстати, известные российские ученые ранее также предсказывали замедление роста ВВП. А бывший министр финансов РФ А.Кудрин в конце декабря 2014 г. заявил, что ожидает сильного падения ВВП в 2015 г. а именно на 4%.

При таких темпах развития не будет расти и рынок акций. Отрицательным моментом для фондового рынка является снижение суверенного рейтинга России международным рейтинговым агентством Fitch. Напомним, что 09 января 2015 г. агентство понизило долгосрочный суверенный рейтинг в иностранной и национальной валюте на одну ступень с «ВВВ» до «ВВВ-» с «негативным» прогнозом. Тем не менее, рейтинг этого агентства остается инвестиционным. Следующий пересмотр в течение квартала.

Но 26 января свой прогноз сообщило агентство S&P. Оно понизило рейтинг России до спекулятивного уровня ВВ+. Это может вызвать негативные последствия вообще на фондовом рынке России. Многие иностранные держатели российских облигаций и акций будут вынуждены продавать их, поскольку инвестиционные стратегии многих инвесторов не позволяют держать бумаги со спекулятивным рейтингом. Тем более, что по некоторым оценкам из статей газет и журналов около 2/3 находящихся в свободном обращении российских акций принадлежат нерезидентам. Скорее всего, это вызовет падение цен всех облигаций, акций и вслед за этим фондовых индексов.

Впрочем, есть российский фондовый индекс, который выделяется тем, что непрерывно падает уже почти четыре года и не наблюдается даже бокового движения. Это индекс РИИ (рынок инноваций и инвестиций). Этот рынок выделен в отдельную секцию на Московской Бирже, которая существует пять лет. Рынок был создан по аналогии с американской торговой системой NASDAQ, где торгуются акции высокотехнологичных компаний. Идея состояла в том, чтобы РИИ стал локомотивом инновационной экономики в России. Однако этого не произошло. На рис. 2 приведен график изменения индекса с начала 2010 г. до характерного момента — конец 2013 г. Начальное значение индекса равнялось 1000 пунктам; максимальное значение 1200 пунктов; минимальное значение индекса на рис.2 чуть менее 400 пунктов. Таким образом, индекс уменьшился в 3 раза.

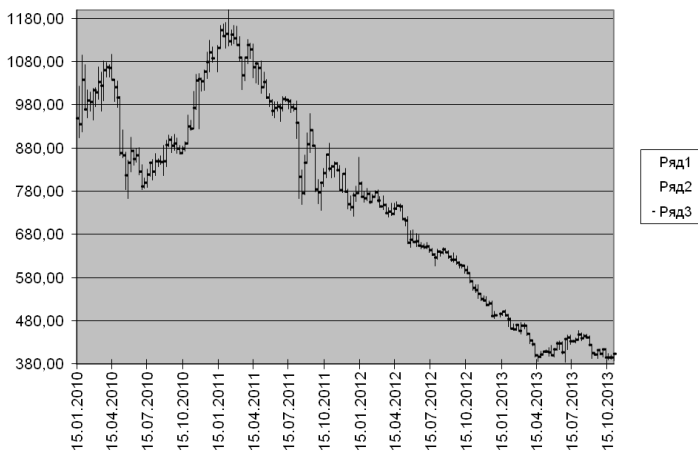


Рис. 2. Движение индекса РИИ в недельных барах (HCL bar)

Источник: составлено автором по данным ММВБ (www.micex.ru/)⁴.

⁴ <http://www.micex.ru/> Листинг. Рынок инноваций и инвестиций. Материалы РИИ.

Далее падение продолжилось, но очень плавно. На данный момент индекс РИИ уменьшился в 4 раза от максимального значения, а количество компаний по-прежнему остается очень незначительным (около двадцати). Этот пример наглядно показывает слабость российской экономики. Экономика остается сырьевой без намека на восстановление инноваций, которые динамично развиваются во многих странах.

Теперь посмотрим, что происходило с 2012 по 2014 г. на рынке акций в США. Прежде всего, следует обратить внимание на рост экономики в 2014 году. США опередили по темпам роста экономики все другие развитые страны, включая Германию, Японию, Великобританию. В период с 2012 г. по 2014 г. четко прослеживается бычий тренд (повышательная тенденция) у индекса старой экономики DJ и индекса инновационной экономики NASDAQ. Но не только рост ВВП придает уверенность инвесторам, желающим покупать американские акции. Дефицит бюджета в 2014 г. сократился в 1,5 раза по сравнению с предыдущим годом. А это уже вселяет надежду на решение проблем, связанных с государственным долгом. Инвесторы с оптимизмом реагируют на положительные сдвиги в экономике США.

Эти сдвиги явились следствием, в том числе, проводимой политики количественного смягчения (Quantitative Easing) — нетрадиционная монетарная политика, используемая центральными банками для стимулирования национальных экономик. В октябре власти США объявили о прекращении выкупа ценных бумаг, которое было частью политики количественного смягчения.

Только за один удачный 2014 г., по подсчетам автора статьи, индекс DJ устанавливал новые исторические максимумы за все время наблюдений 41 раз рис.3, а индекс NASDAQ соответственно 38 раз, но по наблюдениям за последние 10 лет. Это тоже интересный результат. При этом пока не идет речь о раздувании фондового пузыря.

Сила фондового рынка США заключается в силе американских компаний. По данным Bloomberg на середину ноября 2014 г. суммарная капитализация российского рынка акций снизилась до \$531 млрд. — это ниже, чем капитализация только одной инновационной корпорации Apple, достигшей \$652 млрд. В январе 2015 г. разрыв должен еще более возрасти за счет скачкообразного роста курса американской валюты. По-прежнему фондовый рынок России остается типичным развивающимся рынком⁵. Сюда следует добавить неприятную новость от 04 фев-

⁵ Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие для вузов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.



Рис. 3. Движение индекса Доу-Джонса в 2014 г. в дневных барах (OHLC bar)
 Источник: данные Bloomberg.

ряя 2015 г. Международное рейтинговое агентство S&P понизило рейтинги до спекулятивного более десяти российским компаниям в том числе ОАО «Газпром» и ОАО НК «Роснефть».

Как же тогда можно объяснить существенный рост в рублях акций ОАО НК «Лукойл», ОАО НК «Роснефть», ОАО ГМК «Норильский никель» и других в январе–феврале 2015 г. ?

Во-первых, всегда присутствует спекулятивная составляющая роста, относящаяся к биржевой «игре». Во-вторых, этот рост может быть связан с оглядкой на рост американского рынка. В-третьих, можно сказать, что в некотором смысле роста и вовсе нет. Рост был искусственным и возник вследствие обвала курса рубля. Пересчитаем цену некоторых акций в американских долларах в различные моменты времени таблица 2.

Как видим, цена даже уменьшилась для двух эмитентов.

В создавшейся ситуации в ближайшем будущем других возможностей роста у российского рынка акций не предвидится в основном по двум причинам.

Цена некоторых акций в американских долларах

	30.09.2014	13.02.2015
Приближенный курс доллара в рублях	40	65
Цена закрытия акций ОАО НК «Лукойл» в руб.	2015	3135
Соответствующая цена акций ОАО НК «Лукойл» в долларах США.	50,4	48
Цена закрытия акций ОАО НК «Роснефть» в руб.	232	290,2
Соответствующая цена акций ОАО НК «Роснефть» в долларах США.	5,8	4,5
Цена закрытия акций ОАО ГМК «Норильский никель» в руб.	6937	12106
Соответствующая цена акций ОАО НК «Роснефть» в долларах США.	173,4	186

Первое. Сегодняшняя сырьевая модель экономики себя полностью исчерпала, как заявил в январе 2015 г. премьер России Д. Медведев. Без перехода на новые экономические отношения невозможен рост экономики, а вместе с тем рост рынка акций.

Второе. Санкции и рейтинги «душат» большинство компаний. Между тем, скоро будут введены дополнительные санкции, которые смогут только ухудшить положение. Поэтому можно ожидать падение акций. На примере индекса РИИ видно, что границ падения нет.

Можно подвести итог. Движение рынка акций за период 2011–2015 г. адекватно реагирует на различные обстоятельства политического и экономического характера.

Используемые источники

1. Тараканов С.И. «Невидимая рука» рынка и движение цен // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. – 2012. – № 1.
2. Мэрфи Д. Дж. Технический анализ фьючерсных рынков. – М.: Сокол, 1996.
3. Elliott R. The Wave Principle, 1938.
4. [http:// www.micex.ru](http://www.micex.ru) Листинг. Рынок инноваций и инвестиций. Материалы РИИ.
5. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие для вузов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Цикулев А. Д.

*аспирант, Нижегородский институт менеджмента и бизнеса
e-mail: tsikulev-alexandr@yandex.ru*

**Проблемы доступа к финансовым ресурсам
малого и среднего предпринимательства
в современных условиях
(на примере города Нижний Новгород)**

В статье представлен анализ проблем доступа к финансовым ресурсам малого и среднего предпринимательства в современных условиях на примере города Нижний Новгород.

***Ключевые слова:** малое предпринимательство, среднее предпринимательство, доступ к финансированию, региональная экономика, бизнес, кредитование.*

Tsikulev A. D.

*postgraduate student Nizhny Novgorod Institute
of Management and Business*

**Problems of getting financial resources small
and middle entrepreneurship in modern conditions
on the example of the city Nizhny Novgorod**

In article the analysis of problems of getting financial resources small and middle entrepreneurship in modern conditions on the example of the city Nizhny Novgorod is presented.

***Keywords:** small entrepreneurship, middle entrepreneurship, getting credit, regional economy, business, crediting.*

Предпринимательством является деятельность по созданию комбинаций различных ресурсов с целью получения прибыли. Среди ресурсов, которыми оперирует предприниматель, выделяют основные: деловые связи, капитал, сотрудники организации, идеи и технологии положенные в основу предприятия, взаимодействие с органами власти.

Каждый ресурс из представленного множества важен, но ключевым по нашему мнению является капитал. Капитал или финансовые ресурсы являются, в том числе и денежные средства, которыми обладает организация для осуществления ее деятельности.

В различных странах мира уделяется различное внимание доступу к финансированию. Как показывают исследования, в странах, где данному аспекту уделяют больше внимания, наблюдаются лучше показатели экономики, чем в других странах^{1,2}.

В России, как и в других странах, ведется работа по упрощению доступа к финансированию, но на данном пути еще много областей для улучшений. Поэтому для предпринимателей доступ к капиталу является одной из ключевых проблем. Об этом свидетельствуют различные показатели.

Дополнительными показателями можно обозначить низкие места России по показателям доступа к финансированию в таких мировых рейтингах как: Doing business (2014) и Барометр предпринимательской деятельности G20 (2013).

В рейтинге Doing business (2014) Россия занимает 61 место среди 189 стран мира по показателю «Получение кредита»³.

Отток капитала из России увеличился почти в 2,5 раза с \$61 млрд. в 2013 г. до \$152 млрд. в 2014 г.⁴ (рис. 1). Тем самым превысив на \$18 млрд. значения 2008 г., когда этот показатель составлял \$134 млрд. Также следует отметить, что суммарный отток капитала за рассматриваемый период составил \$438,5 млрд., что составляет почти 21% от ВВП России в 2014 году (\$2096,8 млрд.⁵).

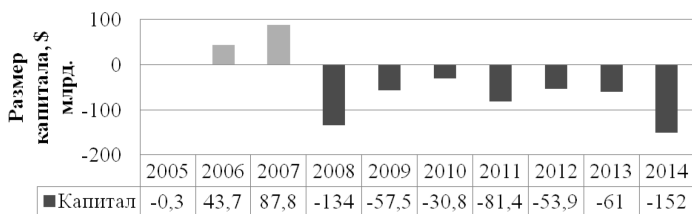


Рис. 1. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2005 – 2014 годах⁶

¹ www.doingbusiness.org/rankings – «Economy Rankings» (June 2014).

² <http://www.ey.com/RU/ru/Services/Strategic-Growth-Markets/EY-G20-country-report-2013-Russia> – Исследование компании EY «Барометр предпринимательской деятельности G20 – С утроенной силой» за 2013 год.

³ www.doingbusiness.org/rankings – «Economy Rankings» (June 2014).

⁴ По данным: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm – Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2005 – 2014 годах.

⁵ <http://ru.tradingeconomics.com/russia/gdp> – «Россия – ВВП – 2014».

⁶ По данным: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm – «Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2005 – 2014 годах».

В рейтинге Барометр предпринимательской деятельности G20 (2013) по показателю «Доступ к финансированию»⁷ Россия занимает 15 место.

Предприниматели имеют различные источники финансирования деятельности организации, которые могут быть следующие⁸: самофинансирование, привлеченные средства и заемные средства. Для малого и среднего предпринимательства, кредит является одним из основных из источников финансирования. Проанализируем ситуацию с кредитованием в целом по стране.

Общие объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства растут. Общий объем выданных кредитов увеличился в 3,32 раза за период с 2009 по 2014 г. общий объем увеличился с 14,93 до 49,59 трлн. руб. (рис. 2).

С другой стороны, динамика изменения объема кредитов каждого следующего года, по сравнению с предыдущим годом, резко снижается. Если в 2010 году она составляла 72% по отношению к 2009 году, то в 2014 году она составила только 4% по отношению к 2013 году, что означает ее уменьшение в 18 раз за четыре года (рис. 3, 4).

Рассмотрим историю кредитных ставок за период с 1995 г. по 2012 г. (рис. 5) и рассчитаем динамику их изменения.

Проведенный анализ показывает, что можно выделить три основных периода по динамике изменения кредитных ставок в рассматриваемый период: «большие изменения» — период с 1995 г. по 1997 г.; «средние изменения» — период с 1998 г. по 2000 г.; «малые изменения» — период с 2001 г. по 2012 г. Для периода «больших изменения» характерны изменения кредитной ставки в диапазоне 56–60%, для периода «средних изменений» — 2,1–19,3%, а для периода «малых изменений» — 0,3–4,5%.

Теперь проанализируем ситуацию с кредитованием в городе Нижний Новгород, Приволжского федерального округа. В настоящее время (первая декада 2015 года) в городе существует минимум 30 банков предоставляющих кредиты на развитие бизнеса⁹. Проведенный анализ собранных данных позволил получить следующие результаты (таблица).

⁷ <http://www.ey.com/RU/ru/Services/Strategic-Growth-Markets/EY-G20-country-report-2013-Russia> — Исследование компании ЕУ «Барометр предпринимательской деятельности G20 — С утроенной силой» за 2013 год.

⁸ По данным: <http://www.uecs.ru/uecs-31-312011/item/535-2011-07-28-06-18-28> — «Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий».

⁹ По данным <http://www.banki.ru/> — «Кредиты для бизнеса в Нижнем Новгороде» (дата доступа: первая декада марта 2015 г.).

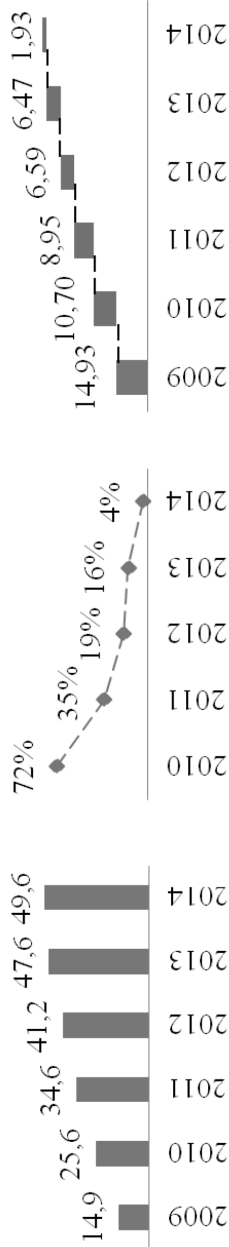


Рис. 2. Объем предоставленных кредитов (в млн. руб.).¹⁰

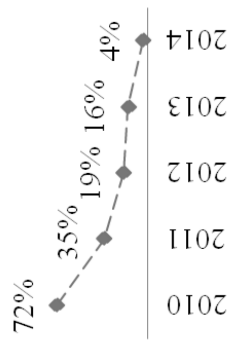


Рис. 3. Динамика изменения объема кредитов на следующий год по сравнению с предыдущим (%)¹¹

Рис. 4. Динамика изменения объема кредитов на следующий год по сравнению с предыдущим (млрд. руб.)¹²

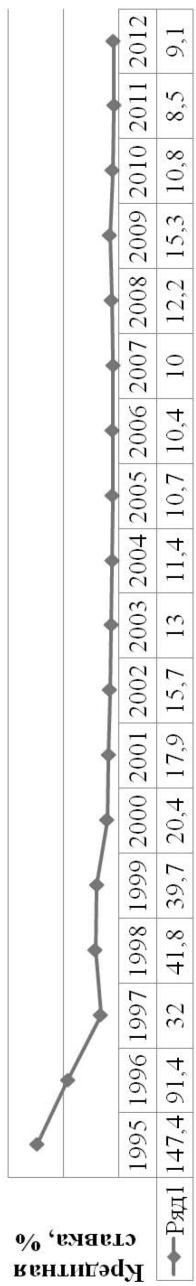


Рис. 5. Кредитные ставки за период с 1995 г. по 2012 г.¹³

¹⁰ По данным: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910 — Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств (всего по Российской Федерации).

¹¹ Там же.

¹² Там же.

¹³ По данным: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat — «Процентные ставки», после первого квартала 2013 года Центральный банк РФ перестал публиковать у себя на сайте данные по кредитной ставке.

Таблица

**Результаты анализа предложений банков г. Нижнего Новгорода
по кредитам на развитие бизнеса**

№	Наименование банка	Ставка кредита, %		Сумма кредита, млн. руб.		Срок кредита, мес.	
		от	до	от	до	от	до
1	Адмиралтейский	17	н.д.	1,00	200	н.д.	12
2	Альфа-Банк	26	27	0,75	6	н.д.	12
3	Банк Интеза	13	н.д.	0,15	60	н.д.	60
4	Банк Москвы	20	20	н.д.	35	н.д.	12
5	Бинбанк	13	н.д.	1,50	н.д.	24	84
6	Возрождение	13	н.д.	н.д.	150	24	84
7	ВТБ 24	22	25	0,10	4	н.д.	36
8	Зенит	13	н.д.	1,00	10	н.д.	120
9	Легион	15	18	0,50	100	1	36
10	МДМ Банк	22	н.д.	0,30	200	6	60
11	Межтопэнергобанк	13	н.д.	1,00	30	3	60
12	Меткомбанк	12	20	0,30	50	6	84
13	НБД-Банк	29	29	0,03	1	н.д.	36
14	НС Банк	22	н.д.	0,50	20	3	60
15	ОТП-Банк	28	36	0,02	0	1	36
16	Петрокоммерц	21	н.д.	5,00	150	1	120
17	Промрегионбанк	15	н.д.	0,15	н.д.	3	60
18	Росбанк	25	29	0,15	100	3	36
19	Сбербанк России	18	н.д.	0,03	600	1	120
20	СКБ-Банк	19	27	0,50	10	1	36
21	Славия	11	18	н.д.	60	6	36
22	СМП Банк	17	24	0,50	100	н.д.	120
23	Солидарность	16	н.д.	1,00	н.д.	н.д.	36
24	Татфондбанк	12	н.д.	0,50	150	1	84
25	Транскапиталбанк	13	26	0,10	30	н.д.	120
26	Уралсиб	13	20	0,30	170	6	120
27	УБРР*	13	н.д.	0,10	30	н.д.	24
28	Форус Банк	15	55	0,01	15	1	60
29	Эксперт Банк	15	21	0,50	30	6	60
30	ЮниКредит Банк	13	13	0,50	47	н.д.	120

* УБРР – Уральский Банк Реконструкции и Развития

Результаты исследования показывают следующие базовые показатели продуктовых линеек кредитов в настоящее время: кредитные ставки (% годовых), размер предоставляемого кредита (млн. руб.) и срок предоставления кредитных средств предприятиям (мес.).

Анализ ставок кредитов показывает следующее:

- колебания диапазона кредитных ставок внутри каждого банка составляет примерно 4%, за исключением некоторых банков, таких как Транскапиталбанк – 14% и Форус банк – 40% (рис. 6);
- изменения ставок по кредитам составляет от 8% до 16,4%, по сравнению со значением 9,1% в 2012 году. Данные значения соответствуют этапу «средних изменений» кредитной ставки, который наблюдался в период с 1998 г. по 2000 г.
- диапазон минимальных значений кредитных ставок колеблется от 11% в Адмиралтейском банке до 29% в НБД-Банке. Диапазон максимальных значений кредитных ставок составляет от 13,25% в ЮниКредит Банке, до 54,99% в Форус Банке. Диапазон средних значений ставок по кредитам составляет от 17,1% до 25%;

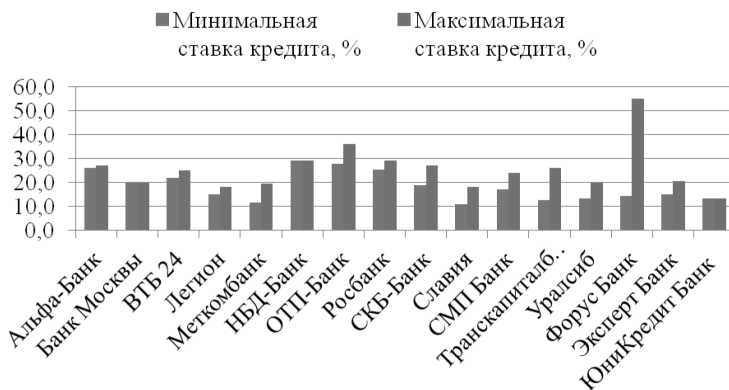


Рис. 6. Диапазон кредитных ставок внутри банков г. Н. Новгорода

Анализ размеров предоставляемого кредита говорит следующее:

Ш Предлагаемая сумма кредитов в среднем составляет от 0,63 до 83 млн. руб. Минимальные значения кредитов составляют от 0,01 млн. руб. в Форус Банке до 5 млн. руб. в Банке Петрокоммерц. Максимальные значения кредитов составляют от 0,2 млн. руб. в ОТП-Банке до 600 млн. руб. в Сбербанке;

Ш Девять из тридцати рассматриваемых банков имеют диапазон между максимальными и минимальными суммами выдаваемых кредитов более 100 млн. руб.: Адмиралтейский; Легион; МДМ Банк; Петрокоммерц; Росбанк; Сбербанк России; СМП Банк; Татфондбанк; Уралсиб; в то время как два из этих девяти – более 200 млн. руб. : Сбербанк России; МДМ Банк и один из этих двух – более 500 млн. руб.: Сбербанк России.

Анализ последнего из рассматриваемых параметров – срок предоставления кредита, дал следующие результаты:

- минимальный срок для предоставления кредита составляет 1 мес., максимальный – 120 мес., в среднем – 64,8 мес.;
- сроки по кредитам могут предоставить денежные средства на краткосрочные цели (до 1 года), среднесрочные цели (1–3 лет) и долгосрочные цели (более 5 лет).

Проведенное исследование также позволило выделить: ключевое материальное обеспечение для получения кредитов в рассматриваемых банках г. Нижнего Новгорода и количество видов материального обеспечения используемого в рассматриваемых банках.

Анализ показал, что три материальных обеспечения являются ключевыми, а именно: недвижимостью, транспортные средства и оборудование (рис. 7). Именно данное материальное обеспечение чаще остальных видов обеспечения используется в рассматриваемых банках города Нижний Новгород.

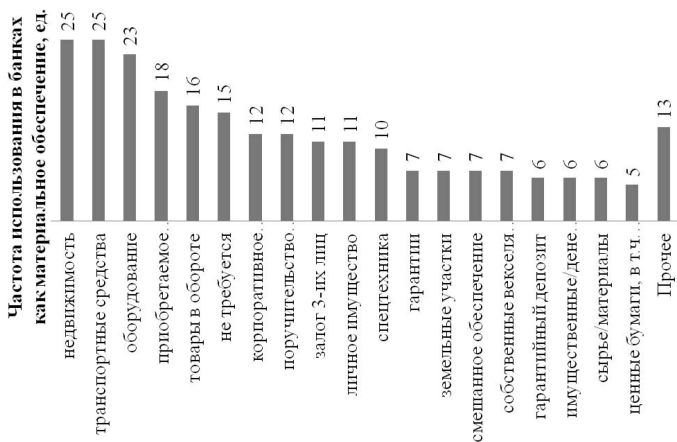


Рис. 7. Частота использования материальных обеспечений в банках

Анализ результатов исследования позволил определить количество видов материального обеспечения используемого в рассматриваемых банках (рис. 8). Больше всего видов материального обеспечения кредитов используют следующие банки: МДМ Банк и СМП Банк – 17 видов; Банк Петрокоммерц – 15 видов; Банк Интеза, Легион и ЮниКредит Банк – 14 видов.

Подводя итоги проведенного исследования можно обозначить следующие ключевые выводы:

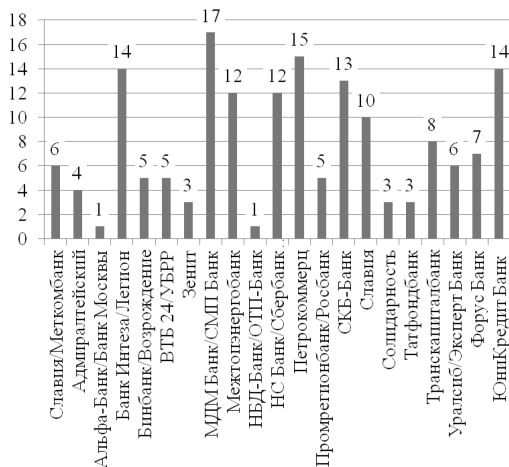


Рис. 8. Количество видов материального обеспечения в банках

1. Организациям следует уделять более пристальное внимание обеспечению бизнеса доступом к капиталу, поскольку в настоящее время в России доступ к капиталу затруднен. Об этом говорят как мировые рейтинги, так и показатели: вывоза капитала частным сектором и динамика изменения объема кредитов по сравнению с предыдущими годами.

2. История процентных ставок по кредитам в России имеет три различных периода, которые характеризуются своей динамикой изменения процентных ставок по кредитам.

3. В настоящее время процентная ставка по кредитам выросла по сравнению с прошлыми годами, но даже в этих условиях остаются возможности доступа к финансированию для краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей.

Используемые источники

1. Егоршин А.П. Основы менеджмента: учебник для вузов. — Н. Новгород: НИМБ, 2008.
2. Предпринимательство в России: состояние и перспективы / Под ред. А.П. Егоршина, И.В. Гусковой, В.А. Кожина. — М.: Экономика, 2014.
3. www.doingbusiness.org.
4. www.ey.com.
5. www.cbr.ru.
6. ru.tradingeconomics.com.
7. www.uecs.ru.
8. www.banki.ru.

Цукова Г. Ю.

аспирант, Российская академия предпринимательства

Процентная политика ЦБ в осуществлении направленности на развитие кредитных отношений и экономический рост

В статье представлен анализ процентной политики ЦБ РФ в части стимулирования экономического роста через развитие кредитных отношений.

Ключевые слова: *экономический рост, процентная политика, кредитные отношения, доходы населения, инфляция, кредит.*

Tsukova G. Y.

*postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship*

Interest rate policy of the Central Bank in the implementation of development-oriented credit relations and economic growth

The article presents an analysis of interest rate policy of the Central Bank of the Russian Federation in promoting economic growth through the development of credit relations.

Keywords: *economic growth, interest rate policy, credit relations, incomes, inflation, credit.*

В течение многих лет ключевой проблемой как экономической теории, так и экономической политики любой страны является проблема экономического роста. Категория экономического роста является важной характеристикой общественного производства. Сегодня под экономическим ростом понимают количественное и качественное совершенствование производства и увеличение национального продукта, которое будет способствовать решению проблем ограниченности ресурсов и повышению уровня жизни населения.

В конце апреля 2014 г. многие международные и российские экономические организации пересмотрели в худшую сторону прогноз роста российской экономики в 2014 году. Наиболее пессимистичный сце-

нарий представил МВФ, ожидая увеличения ВВП на 0,2%, чуть лучше прогноз – 0,5%, дают ОЭСР и Минэкономразвития. Это означает, что спад в российской экономике может продолжиться третий год подряд, а второй и третий квартал 2014 года покажут так называемую техническую рецессию, то есть сокращение ВВП в квартальном выражении.

Изменить первичные оценки, обещавшие умеренное ускорение роста (в среднем до 2% по сравнению с 1,3% в 2013 году), заставил конфликт с Украиной. Среди главных причин числится неопределенность в политической ситуации, ускорение чистого оттока капитала и ужесточение денежных условий вследствие роста ключевых процентных ставок. Отметим, что представленные факторы могут лишь продолжить негативный тренд, который начался еще в середине 2012 года и стабилизировался во втором полугодии 2013 года.

Экономические индикаторы, опубликованные по состоянию на декабрь 2014 г. (содержат только данные до сентября 2014 г.)¹ указывают на продолжение падения темпов роста доходов населения (рис. 1).

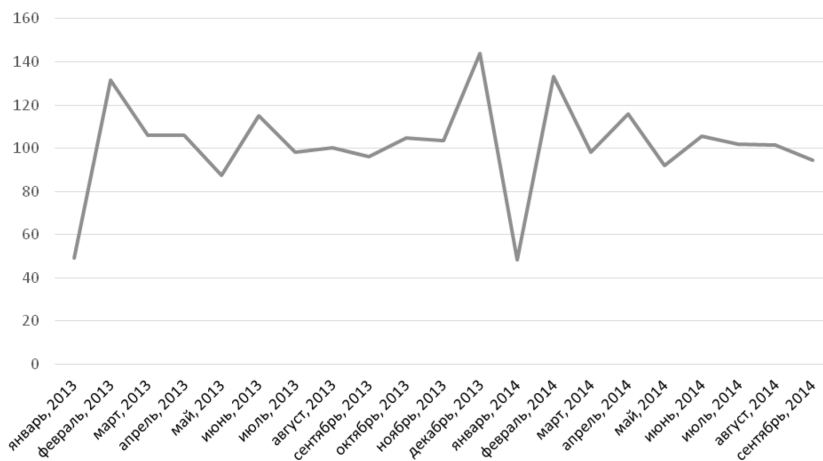


Рис. 1. Динамика доходов населения РФ в 2013–2014 гг.

Стагнирующие доходы населения являются одной из главных причин сокращения потребительского спроса.

На сокращение темпов кредитования также повлиял рост процентных ставок по кредитам для физических лиц. Средневзвешенные ставки на кредиты длительностью свыше одного года в течение 2012

¹ Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации. – http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm.

года выросли с 17% до 20%, что стало следствием падения темпов притока средств в банковскую систему (прежде всего в виде вкладов населения) и роста ставок межбанковского рынка после финансового кризиса в Греции во второй половине 2011 года.

Новый 2014 год для рубля начался со значительных потерь. С начала года курс национальной валюты потерял 6,6% по отношению к доллару и 4,6% по отношению к евро. Это выглядит как преддверие валютного кризиса. Максимальная стоимость бивалютной корзины в 2009 году достигла 40,92 руб., а 30 января 2014 года стоимость поднималась выше 41.

Динамика вдвойне является негативной, если учитывать, что банки постепенно повышают проценты по депозитным вкладам: так, если по состоянию на конец ноября 2005г. ставка составляла в среднем 4,2%², то на 22.08.2014 г. — от 7,57% до 9,57%³.

Замедление темпов кредитования с середины 2012 года наблюдается и в корпоративном секторе, темпы роста которых, сначала оставались на отметке 22%, а к середине 2013 года снизились до 16%. Условия получения кредита, также как и в случае с физическими лицами, ужесточились — средние ставки выросли приблизительно на два процента. В 2013 году, благодаря возобновлению притока вкладов и дополнительной ликвидности от ЦБ, стоимость кредита практически вернулись к уровню 2011 года.

Падение потребительского спроса и ухудшение условий кредитования, заставило компании пересматривать свои инвестиционные проекты. В 2013 году впервые с кризисного периода инвестиции в основной капитал показали снижение, достигнув максимального падения на 7% в годовом выражении. Весной 2014 года инвестиции показывают чуть лучшую динамику — снижение на 3–4%, при определенном оживлении в промышленном производстве, которое в апреле выросло на 2,4%, по-видимому, за счет загрузки существующих мощностей⁴.

Повышение ключевой ставки Центробанка РФ нацелено на снижение инфляции в долгосрочной перспективе, однако в краткосрочном периоде такая политика регулятора ухудшит деловую активность в стране через недоступность кредитования. Такое мнение высказывает аналитик ФГ «Доход» Владимир Киселев.

² Вестник Банка России. — 2005. — № 71–72

³ Вестник Банка России. — 2014. — № 75.

⁴ Обзор российской экономики. // Финансовая группа Доход. Июнь 2014. — http://www.dohod.ru/files/research/pdf/research_538c36d060ba3.pdf.

В ночь на 16 декабря 2014 года Банк России неожиданно повысил ключевую ставку – с 10,5% до 17%, реагируя на события «черного понедельника», когда российская валюта подешевела более чем на 12%.

Как отмечает эксперт, «повышение процентных ставок со стороны ЦБ выглядит совершенно нелогичным решением с точки зрения антикризисной политики». «Тем не менее, наблюдая действия регулятора в совокупности, мы замечаем одновременный рост ликвидности, предоставляемой банковскому сектору, что нужно рассматривать как смягчение денежных условий. В таких обстоятельствах увеличение ставок нужно рассматривать как попытку вернуть вклады в банковскую систему, не позволяя коммерческим банкам полагаться исключительно на средства ЦБ», – говорится в аналитическом обзоре Киселева.

На его взгляд, «регулятор действительно работает на снижение инфляции в долгосрочной перспективе, однако в краткосрочном периоде (такая) политика ухудшит деловую активность через недоступность кредитования».

Эксперт полагает, что Банк России «мог бы не повышать ставки, ограничив предоставление ликвидности, но тогда они бы выросли естественным путем – из-за дефицита средств». «Если ЦБ будет продолжать предоставлять деньги, не повышая ставок, то это будет угрожать значительными инфляционными последствиями», – предупреждает аналитик⁵.

Итак, в 2015 г. ЦБ проводит ту же процентную политику, что и в 2014г. Эта политика отличается гиперреакцией на все сигналы об ускорении инфляции и о нестабильности на валютном рынке (причем реакция не только на снижение курса рубля, но и на саму угрозу такого снижения). В условиях падающих цен на нефть и вероятного понижения суверенного рейтинга РФ до спекулятивного уровня по крайней мере 1м из 3х рейтинговых агентств рубль продолжит дешеветь и ЦБ, соответственно, будет вновь поднимать ставку.

ЦБ в 2015г. меняет алгоритм процентной политики в следующем направлении: фиксирует ключевую ставку на уровне 17% до тех пор, пока сохраняется высокое инфляционное давление. При этом предпринимаются попытки снизить давление на обменный курс рубля при помощи дополнительных мер, таких как более активное предоставление рефинансирования по операциям валютного РЕПО и ужесточение регулирования валютной позиции банков (например, введение асимметричных ограничений по «короткой» и «длинной» позиции). Правительство может активизировать переговоры с крупнейшими экспортерами

⁵ Аналитик: Действия Банка России ухудшают деловую активность в стране – <http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/06/1353452.html>.

по принятию ими на себя «мягких» обязательств по продаже части валютной выручки. Введения валютного контроля не предполагается.



Рис. 2. Ключевая ставка ЦБ РФ (2015–2017 гг.), %

Также не слишком положительной является макроэкономическая ситуация в стране. Часто валюты стран, балансирующих на грани рецессии, которая по оценкам экспертов может произойти в России уже в 2014 году, обычно слабеют из-за естественных причин спроса и предложения. Т.к. в ближайшее время макроэкономическая ситуация в стране не улучшится, ожидания инвесторов носят негативный характер, что способствует снижению спроса на рубль уже сегодня.

Не вызывает сомнения то, что фактором девальвации в краткосрочном периоде является ограниченный инструментарий Банка России в краткосрочной перспективе. Регулятор вряд ли будет бороться с ослаблением рубля кардинальным повышением ставок, и Банк России не может перейти к более жесткому регулированию курса, поскольку это будет равноценно фактическому отказу или, по крайней мере, замораживанию запуска инфляционного таргетирования. А для банковской системы в целом краткосрочная девальвация даже благоприятна, поскольку она оказывает позитивный эффект на прибыль в результате переоценки ⁶.

⁶ Ищенко А.С., Ракова Л.А. Девальвация рубля: определяющие факторы. // «Общество и цивилизация в XXI веке: тенденции и перспективы развития». – 2014. – № 8. – С. 145–149.

С учетом изученных показателей обозначим далее проблемы экономического роста производства в РФ:

- Сокращение темпа роста экспорта, обусловленное замедлением развития мировой экономики.
- Недостаточный темп роста денежной массы и, как следствие, повышение процентных ставок в экономике.
- Ограничения, связанные с недостатком производственных мощностей в ряде ключевых отраслей экономики.

Попытки ЦБ РФ укрепить рубль через ужесточение процентной политики не дадут значимых результатов: рубль будет существенно ослабевать в 2015 г. при ключевой ставке выше или ниже 17% из-за дешёвой нефти и оттока капитала. Хотя по величине ключевой ставки разница между вариантом «статус-кво» и «контрциклическое регулирование» к концу 2015г. превысит 20 проц.пунктов, разница в курсе рубля составит всего лишь 5% (примерно 3 рубля за доллар).

При агрессивном повышении ключевой ставки ЦБ («статус-кво») произойдёт существенное сжатие денежного предложения в 2015 г. (с годовыми темпами 15–16%). В этом случае также не удастся избежать кредитного сжатия (уменьшение кредитного портфеля банков с темпом до 5% в год).

Это стимулирует масштабное сокращение ВВП вследствие провала инвестиционного спроса, уменьшения производственных запасов и замедления динамики потребления. При варианте за пределами жесткой процентной политики спад ВВП в 2015–2016 гг. составит 5–6% в год, т.е. будет примерно вдвое глубже, чем при мягкой.

В рамках варианта мягкой процентной политики сжатия кредитного портфеля банков в номинальном выражении в 2015 г. не произойдёт — только замедление динамики.

Помимо фактора процентной политики на динамику производства будет отрицательно влиять цепочка «дешевая нефть и санкции — ослабление рубля — нестабильность на финансовых рынках и проблемы с погашением внешнего долга — сокращение инвестиций — снижение ВВП». При этом неэффективная отраслевая структура и проблемы с институтами могут вести к затягиванию негативного воздействия внешнеэкономического шока.

На стабильность в банковском секторе будет влиять причинно-следственная цепочка «снижение ВВП и замедление динамики кредита — ухудшение финансового положения заемщиков — рост навеса «плохих» долгов на балансах банков — проблемы с капиталом и угроза банкротств».

Эта цепочка будет разворачиваться при любой процентной политике ЦБ РФ, однако сила кризисных процессов может быть существенно увеличена жесткой политикой.

При жесткой процентной политике самостоятельно не смогут решить проблемы с капиталом свыше 250 банков в 2015 и 140 банков в 2016 г. Потребности – более 1.3 трлн. в 2015 г. и 0.4 трлн. руб. в 2016 г. – дополнительная нагрузка на бюджет (ФЗ об 1 трлн.руб. на докапитализацию банков уже подписан, но этого будет мало).

Ситуацию могут сгладить одобренные ЦБ РФ послабления к учету качества кредитных портфелей и отражению стоимости ценных бумаг в активах банков. В этом случае выделяемых бюджетом средств может хватить на два года, но при этом на балансах банков сохранится значительный объём замаскированных «плохих долгов»⁷.

Используемые источники

1. Вестник Банка России, 2005. – № 71–72.
2. Вестник Банка России, 2014. – № 75.
3. Ищенко А.С., Ракова Л.А. Девальвация рубля: определяющие факторы. // «Общество и цивилизация в XXI веке: тенденции и перспективы развития, 2014. – № 8. – С. 145–149.
4. Аналитик: Действия Банка России ухудшают деловую активность в стране – <http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/06/1353452.html>
5. Мамонов М., Солнцев О. Оценка влияния вероятного кредитного сжатия на экономическую динамику и устойчивость банковского сектора. – <http://www.forecast.ru>.
6. Обзор российской экономики. // Финансовая группа Дohодъ. Июнь 2014. – http://www.dohod.ru/files/research/pdf/research_538c36d060ba3.pdf.
7. Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации. – http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm.

⁷ Мамонов М., Солнцев О. Оценка влияния вероятного кредитного сжатия на экономическую динамику и устойчивость банковского сектора. – <http://www.forecast.ru/>.

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sergey_shapiro@mail.ru*

Методика оценки деятельности и профессиональных компетенций работников управленческого труда

В данной статье рассматривается разработанная автором методика оценки деятельности и профессиональных компетенций менеджеров организаций применительно к любой сфере деятельности.

Ключевые слова: *профессиональные компетенции, оценка деловых качеств, должностные обязанности, квалификация, универсальные умения, удовлетворенность трудом.*

Shapiro S. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Methods of assessment activities and professional competences employees of administrative work

In this article the author develops a methodology of evaluation activities and professional competences of managers of organizations in relation to any sphere of activity.

Keywords: *professional competence, assessment of competencies, job responsibilities, skills, generic skills, job satisfaction.*

Важным фактором для разработки грамотной политики мотивации и стимулирования труда работника является оценка его деловых качеств и профессиональных компетенций.

По нашему мнению, **профессиональные компетенции** — это совокупность специальных требований, предъявляемых к знаниям и навыкам работника, необходимым для качественного выполнения трудовых функций соответствующей квалификации и одновременно с этим, комплекс индивидуально-личностных характеристик, называемых

общими компетенциями, обеспечивающих высокую эффективность трудовой деятельности¹.

Мы предлагаем рассмотреть разработанную нами методику персональной оценки деятельности и профессиональных компетенций работников, применяемую с целью формирования эффективной мотивации персонала (в том числе и материальной), апробированную в нескольких компаниях.

Персональная оценка деятельности проводится для определения уровня компетентности конкретного работника, его деловых и личных качеств, лояльности к фирме, выявления скрытых возможностей и новых направлений деятельности, а также для принятия решения о качестве его работы за оцениваемый период, и в соответствии с этим о его материальном стимулировании (позитивном или негативном), а также о возможностях дальнейшего профессионального развития и должностного роста.

Основные цели персональной оценки деятельности:

1. Обозначить то, что у сотрудника получается хорошо, а также круг задач, в которых он может добиться улучшения.

2. Договориться о конкретных действиях, которые будет предпринимать сотрудник для улучшения своих результатов и о той помощи, которую должен оказать ему линейный руководитель, менеджер по персоналу и развитию, а также, если потребуется, вышестоящее руководство.

Успех проведения процедуры деловой оценки во многом зависит от того, насколько руководителю удастся организовать открытую беседу со своим подчиненным. Для этого следует быть готовым разговаривать с ним на равных, уважать его право иметь собственную точку зрения, высказывая, в том числе и критические замечания о деятельности компании и ее руководства.

Методика персональной оценки деятельности и профессиональных компетенций работника

1. Подготовка к проведению оценочной беседы.

1) Перед началом оценочной беседы необходимо объяснить подчиненному причины, по которым руководитель считает необходимым отметить его работу определенной оценкой. К ним могут относиться:

- необходимость подвести итоги его работы за оцениваемый период (год);

¹ Шапиро С.А. Потапова Е.В., Совершенствование профессиональных компетенций как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков: монография. – М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012. – С. 14.

- обозначить сильные и слабые стороны в его работе и области для профессионального развития;
- определить личные задачи и цели, которые помогут сотруднику работать лучше и продуктивнее в следующем отчетном периоде.

2) Важно уделить внимание следующим аспектам во время проведения оценочной беседы:

- обсудить и зафиксировать успехи и достижения сотрудника;
- проанализировать сильные и слабые стороны деятельности сотрудника;
- обсудить предложения по улучшению конкретных моментов деятельности сотрудника;
- договориться с подчиненным о том, что будет являться показателем успеха в его деятельности;
- обсудить с подчиненным цели и задачи его личного и профессионального развития (обучения).

Конечным итогом оценочной беседы будет являться короткий план развития и список основных задач на предстоящий период.

3) Перед началом работы по оценке сотрудников, необходимо сформировать комиссию, в которую входят: руководитель организации или его заместитель (председатель комиссии), непосредственный руководитель оцениваемого сотрудника, и кто-либо из функционального руководства компании, но не являющийся начальником над оцениваемым сотрудником, менеджер по персоналу и развитию. На последнего, как правило, возлагаются обязанности секретаря комиссии, подготавливающего и заполняющего предусмотренные формы во время работы комиссии, а также ведущего протокол заседания. Если на предприятии существует профсоюзная организация, то следует пригласить ее председателя или его заместителя.

2. Порядок проведения оценочной беседы и заполнения оценочных форм Проведение беседы сопровождается заполнением 8 оценочных форм, которые после принятия решения вкладываются в личное дело работника. Во время проведения оценочной беседы рекомендуется отходить от протокольной формы беседы, задавать любые вопросы, выслушивать мнения работника, но формы при этом должны быть заполнены и подшиты в личное дело работника.

1) Заполнение служебных и биографических данных (форма 1) производится секретарем комиссии перед началом беседы и носит формальный характер. В данную форму заносятся биографические и служебные данные сотрудника, с которым проводится оценочная беседа.

Форма 1

Ф.И.О. сотрудника	Ф.И.О. руководителя, проводящего оценку
Название должности	Дата вступления сотрудника в текущую должность
Название отдела	На какой должности работал до вступления в текущую
Дата проведения оценки деятельности	Рассматриваемый период деятельности (полгода, год)

2) Определение основных должностных обязанностей сотрудника (форма 2) производится секретарем, записывающим в бланк основные ответы работника, на вопросы, задаваемые ему непосредственным руководителем. Здесь сотрудник должен четко описать основные цели своей деятельности, показав, чем его деятельность отличается от целей деятельности других сотрудников, что доказывает мотивированность его труда. Так же он должен объяснить комиссии присущие ему области ответственности на текущий период, уровень достижения результативности в оцениваемом периоде, показать различия между запланированными ожиданиями в достижении результата и фактическим выполнением работы, а также указать причины, по которым, по мнению работника, происходят данные различия. Так же он может высказать пожелания как можно устранить причины и улучшить результаты.

Форма 2

1. Основные должностные обязанности сотрудника

1.1. Основная цель моей деятельности (Общее описание цели деятельности сотрудника по отношению к сотрудникам других отделов)

1.2. Мои области ответственности на сегодняшний день		1.3. Результаты, достигнутые, по мнению сотрудника, в оцениваемом периоде
1.4. Есть ли разница между ожидаемым выполнением работы и тем, как она выполняется фактически (вкл. скорость работы, аккуратность, наличие неточностей/ошибок и т.д.)	1.5. В чем вы видите причины этой разницы (напр/, несогласованность целей, демотивация, недостаток знаний, умений, информации, личные трудности	1.6. Комментарии (напр., как можно устранить причины и улучшить результаты)
	* Если причина в недостатке знаний, умений – конкретизируйте в следующих разделах	

3) Выявление профессиональных знаний (квалификации) (форма 3).

Форма заполняется непосредственным руководителем на оцениваемого сотрудника до проведения оценочной беседы, но обсуждается с другими членами комиссии. По желанию председателя комиссии отдельные положения могут быть высказаны сотруднику во время проведения беседы.

Здесь руководителю необходимо отметить специальные знания в своей области, которые необходимы работнику для выполнения своих функциональных обязанностей, а также те которыми он уже владеет, и определить важность этих знаний для выполнения работы. Предлагается использовать три уровня владения знаниями – базовый уровень, т.е. общее представление об области деятельности; рабочий уровень – знание основных принципов данной деятельности и оперативный уровень – т.е. детальное знание области деятельности. Уровень владения отмечается по двум группам: 1) общие знания и навыки (иностранный язык, компьютерная грамотность, навыки эффективной презентации, коммуникации и т.д.); 2) другие функциональные знания, необходимые в данной области (маркетинг, мастерство продаж, логистика, управление персоналом и т.д.).

При этом руководитель специальными знаками выделяет те знания, которые требуются для данной должности и те которыми обладает сотрудник, распределяя их по указанным уровням. В этой же форме руководитель может уточнить описываемую ситуацию, дать комментарии, предложить мероприятия по улучшению уровня знаний.

Форма 3

Профессиональные знания/квалификация

Отметьте в таблице специальные знания (образование) в своей области, которые необходимы сотруднику для выполнения работы и которыми уже владеет сотрудник, а также важность этих знаний для выполнения работы:

- Те знания, которые **требуются для данной должности** – пометьте знаком «X»
- Знания, которыми **обладает сотрудник** – пометьте в нужной графе знаком «O»

УРОВНИ ВЛАДЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

БУ – базовый уровень владения знаниями, общее представление об области деятельности.

РУ – рабочий уровень владения знаниями – знание основных принципов данной деятельности.

ОУ – полностью оперативный уровень – детальное знание области деятельности.

В графе «Приоритет» отметьте важность знаний для данной должности:

A – наиболее важен для данной должности/существенен для выполнения практически ВСЕХ рабочих целей и задач

B – знания нужны для выполнения БОЛЬШИНСТВА рабочих целей и задач

C – знания относительно важны (желательны) для достижения НЕКОТОРЫХ целей работы

D – знания не требуются/ напрямую не связаны с выполнением рабочих целей и задач

Профессиональная квалификация, спец. знания в своей сфере	Приоритет	БУ	РУ	ОУ	Комментарии, уточнения
ОБЩИЕ ЗНАНИЯ/НАВЫКИ					
1. Иностраный (Английский) язык					
2. Навыки эффективной презентации					
3. Навыки эффективного ведения переговоров					
4. Управление проектами					
5. Управление временем					
6. Навыки эффективной коммуникации					
7. Компьютерная грамотность (укажите программы и уровень владения ими сотрудником)					
ДРУГИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ (если такие необходимы – укажите конкретное направление в выбранной области)					
1. Маркетинг					
2. Продажи					
3. Финансы					
4. Производство (непосредственное создание продукции фирмы)					
5. Логистика					
6. Закупки					
7. Законодательство					
8. Управление человеческими ресурсами					
9. ИТ					
10. Связи с общественностью					
Другое (укажите)					

4) Оценка профессиональных компетенций (форма 4). Данная форма заполняется секретарем, зачитывающим пункты, относящиеся, по мнению руководителя к данной должности, при самооценке со слов работника, а затем непосредственным руководителем. При проведении данной процедуры необходимо оценивать только те компетенции, которые имеют отношение к данной должности. В данной методике предлагается рассмотреть 14 менеджерских компетенций, таких как анализ проблем, принятие решений, стремление к достижению целей, лидерство, развитие подчиненных и т.д. Следует отметить что профессиональные и общие компетенции (индивидуально-личностные характеристики, такие как влияние, стрессоустойчивость и другие) в данном случае рассматриваются вместе, так как именно общие или личностные компетенции являются неотъемлемым условием реализации профессиональной деятельности в любой сфере экономики.

Для оценки компетенций вводятся следующие градации:

1. Не оценивается.
2. Неприемлемо.
3. Нуждается в развитии.
4. Эффективно.
5. Превышает требования для данной должности.
6. Выдающиеся.

После самооценки сотрудником и выставления оценки непосредственным руководителем, общая оценка выставляется руководителем более высокого уровня, являющегося председателем комиссии. Руководитель также может предложить мероприятия по улучшению результатов деятельности сотрудника, заносимые в специальную графу.

Форма 4

Универсальные умения (менеджерские компетенции)

Оцените только те компетенции, которые имеют отношение к данной должности

НО = Не оценивается; НП – неприемлемо; НР = нуждается в развитии; Э – эффективно; ПТ – превышает требования для данной должности; В – выдающиеся

Компетенции (умения, навыки), применяемые для достижения результатов в работе	Оценка			Мероприятия по улучшению результатов деятельности
	Само-оценка сотрудника	Оценка руководителем	Общая оценка (выставляется руководителем)	
1. Анализ проблем и принятие решение (систематизирует информацию, разбирает проблемы на составные части, находит причины проблем, предлагает систематические и рациональные суждения, основанные на необходимой для принятия решений информации)				
2. Принятие решений (принимает своевременные решения на основе тщательного изучения имеющихся фактов, принимая к сведению возможные последствия решений)				
3. Стремление к достижению результатов (энергично стремится достичь запланированного и повышать уровень достижений, преодолевает трудности)				
4. Готовность к изменениям и саморазвитию (принимает и поддерживает изменения, адаптируется к новым ситуациям, ориентируется на развитие своих слабых сторон)				

Компетенции (умения, навыки), применяемые для достижения результатов в работе	Мероприятия по улучшению результатов деятельности		
	Само-оценка сотрудника	Оценка руководителем	Общая оценка (выставляется руководителем)
5. Планирование (распределяет ресурсы в долгосрочном и краткосрочном плане, предвидит возможные альтернативные варианты при реализации планов)			
6. Лидерство (ставит цели, мотивирует и наделяет других полномочиями, необходимыми для достижения целей, берет на себя ответственность за результат работы команды, создает возможность для каждого участника команды внести свой вклад в работу команды)			
7. Командная работа (кооперируется с коллегами внутри отдела и между отделами, находит баланс собственных и командных интересов, стремится задействовать потенциал команды для нахождения наилучшего решения)			
8. Влияние (оказывает влияние, убеждает или настраивает других людей таким образом, чтобы это приводило к согласию, принятию позиции, мнения или аргументов, а также изменению поведения)			
9. Развитие подчиненных (оценивает сильные стороны подчиненных и области для их дальнейшего развития, курирует и мотивирует подчиненного на развитие)			
10. Стрессоустойчивость (сохраняет спокойствие, объективность и самообладание в стрессовых условиях, сохраняет стабильное качество работы под давлением сверху. Принимает критику, не впадая в оборонительные реакции)			
11. Инициативность (гиперактивен, обладает способностью действовать самостоятельно, видит возможности, старается их использовать, выступает инициатором действий и активно влияет на ситуацию)			
12. Ориентация на клиента (ориентирован на клиентов и удовлетворение их нужд. Развивает и сохраняет продуктивные отношения с клиентами)			
13. Креативность (способен принимать новое, предлагает новое, проявляет инициативу, находит нестандартные решения)			
14. Межличностное взаимодействие (Восприимчив к другим, эффективно общается, уважает других и хорошо работает совместно с ними)			

5) Определение целей на следующий период (форма 5). Данная форма заполняется секретарем после совместного обсуждения целей руководителем и работником во время оценочной беседы. В данном разделе необходимо определить несколько ключевых целей, которые должны быть выполнены за следующий отчетный период и могут быть распределены по важности выполнения и оценены в процентном отношении. При этом общее выполнение всех целей составляет 100%. Также руководитель указывает новые сферы ответственности, которые могут быть возложены на работника в следующем году и указать, что необходимо сделать для их успешного выполнения (например, проведение обучения на рабочем месте или наставничество).

Форма 5

Цели на следующий период

Поставьте ключевые цели на следующий период, которые могут быть оценены в конкретных категориях выполнения или невыполнения (без промежуточной категории неполного выполнения) Считая, что выполнение всех целей соответствует 100% выполнения общего результата, распределите эти цели по важности и поставьте процентное соотношение относительно 100%.

Цели	Важность
Итого	100%
Новые сферы ответственности, которые могут быть возложены на сотрудника в следующем году	Что для этого потребуется? (например, наставничество руководителя, обучение на рабочем месте, и т.д.)

6) Выявление уровня удовлетворенности трудом (форма 6). Данная форма заполняется секретарем по мере обсуждения позиций между руководителем и работником. На этом этапе оценочной беседы следует выявить ожидания сотрудника от процесса труда в текущем и следующем периоде. Работник должен искренне пояснить свои ценностные ориентации в процессе труда, интересы и предпочтения сферы деятельности, желаемый уровень делегируемых полномочий, оценить социально-психологический климат в коллективе, предложить свои соображения по улучшению взаимодействия с коллегами. Руководитель в свою очередь должен описать свои ожидания от сотрудника в качестве результативности труда, качества выполнения работы и т.п. Итогом оценочной беседы на данном этапе должен стать совместный план руководителя и работника по достижению соответствия между ожиданиями сотрудника и уровнем их реализации в текущем периоде. План заносится в правую часть таблицы.

Форма 6. Удовлетворенность трудом

<p>Обсудите в целом: а) ожидания сотрудника от работы (на текущий и будущий периоды): что сотрудник ценит в работе, в какой сфере деятельности хотел бы работать, какие полномочия иметь, как выстроить взаимодействие с коллегами, что хотел бы изменить в рабочей обстановке и проч., б) ожидания руководителя от сотрудника в области результативности, качества работы.</p>	<p>Совместный план руководителя и сотрудника по достижению соответствия между ожиданиями сотрудника и тем, как они реализованы на сегодняшний день.</p>
--	---

7) Оценка лояльности сотрудника к компании (форма 7). Данная форма заполняется самим сотрудником, который может сделать эту работу предварительно, до проведения оценочной беседы, но индивидуально, без общения с другими коллегами. Рекомендуется присутствие менеджера по персоналу для разъяснения позиций, неясных сотруднику. В данной форме он должен по 5-бальной шкале оценить уровень своего отношения к компании, оценивая приведенные утверждения. При этом за 1 принимается полная неудовлетворенность, за 5 – полная удовлетворенность. Таблица состоит из 4-х разделов, в которых рассматриваются организационные особенности и организация труда, адаптация и развитие сотрудников, отношение в коллективе и внутренние коммуникации. Уровень лояльности персонала во многом влияет на эффективную внутреннюю мотивацию работников.

Форма 7

<p align="center">Оценка компании сотрудником.</p>			
<p align="center">Мы хотели бы узнать Ваше мнение о компании. Пожалуйста, ответьте на утверждения по шкале от 1 до 5:</p>			
<p align="center">1 – нет/не согласен; 5 – да/полностью согласен</p>			
<p align="center">1. Организация</p>			
<p>1.1. Я понимаю миссию компании</p>	<p>1 2 3 4 5</p>	<p>1.4. Процедуры и документация, необходимая для ежедневной работы достаточно просты для понимания и использования</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>1.2. Я знаю историю и оргструктуру компании</p>	<p>1 2 3 4 5</p>	<p>1.5. Я знаю ценности компании</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>1.3. Между отделами внутри компании существует хорошая координация</p>	<p>1 2 3 4 5</p>	<p>1.6. У меня есть достаточно ресурсов для выполнения моей работы (вкл. оборудование, компьютер, программное обеспечение)</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p align="center">2. АДАПТАЦИЯ И РАЗВИТИЕ</p>			
<p>2.1. Я считаю, что новым сотрудникам предоставляется все необходимое для быстрой адаптации</p>	<p>1 2 3 4 5</p>	<p>2.3. Я уверен в своем будущем в компании</p>	<p>1 2 3 4 5</p>

2.2. Моя работа предоставляет хорошую возможность для применения моих способностей и навыков	1 2 3 4 5	2.4. Я вижу достаточно возможностей для своего развития в рамках компании	1 2 3 4 5
3. РАБОЧАЯ СРЕДА			
3.1. Люди, с которыми я работаю, сотрудничают друг с другом для выполнения работы	1 2 3 4 5	3.2. Я могу поддерживать баланс между работой и личной жизнью	1 2 3 4 5
4. КОММУНИКАЦИЯ			
4.1. Я получаю достаточно информации для хорошего выполнения моей работы	1 2 3 4 5	4.3. Я регулярно получаю информацию о статусе развития бизнеса	1 2 3 4 5
4.2. Я вовремя получаю последнюю информацию о целях моего отдела	1 2 3 4 5	4.4. Я полностью понимаю цели, которые ставятся передо мной руководством	1 2 3 4 5

8) Заключение руководителя (форма 8). Данная форма заполняется руководителем и является его заключением о деятельности сотрудника за оцениваемый период. Здесь дается общая оценка деятельности, основывающаяся на деятельности работника в занимаемой им должности за весь оцениваемый период. Возможность работы в другой должности не должна учитываться при выставлении оценки. Здесь выделяют следующие градации, которые руководитель отмечает любым образом (обводит кружком).

1. Неприемлемо;
2. Нуждается в улучшении;
3. Полностью соответствует;
4. Превышает требования;
5. Исключительно.

После оценки указывается, на какую должность работник может быть перемещен и кто займет его должность в этом случае.

Затем руководитель пишет краткое заключение по результатам деятельности за оцениваемый год.

Во втором разделе данной таблицы указывается план развития сотрудника как результат обобщения предыдущих разделов оценочной беседы в первую очередь 3-го и 4-го. Указывается план развития карьеры с учетом пожеланий сотрудника и с учетом трудового потенциала, как мнение вышестоящего руководителя по результатам 4-го этапа и оценок, выставленных в соответствующей форме.

На основании данного заключения делаются выводы о мотивации работников, в том числе материальной, профессиональном развитии и уровне должностного роста. После этого результат сообщается работнику.

Форма 8

7. Заключение руководителя

Ф.И.О. и название должности сотрудника.		Название подразделения		
Неприемлемо	Нуждается в улучшении	Полное соответствие	Превышает требования	Исключительно
На какую позицию может быть перемещен		Кто займет в таком случае его позицию		
7.1. Общее заключение по результатам деятельности за оцениваемый год				

7.2. План развития (обобщение предыдущих разделов)

План развития карьеры (пожелания сотрудника)
План развития карьеры (с учетом потенциала – заключение руководителя компании)

Данные, полученные в ходе деловой оценки, и формализованные путем заполнения предложенных форм следует сохранять, либо подшивая в личное дело работника в бумажном виде, либо путем занесения в электронную картотеку работников. Процедуру оценки всех сотрудников компании рекомендуется проводить не реже одного раза в год.

Разработанная методика персональной оценки работников может стать унифицированной для различных компаний, с учетом специфики их работы и необходимости выявления тех или иных профессиональных компетенций. При проведении оценки для различных подразделений можно изменять в шаблонах те критерии оценки и компетенции (знания, навыки), которые необходимо оценить.

С учетом проведения данной процедуры можно получить объективные данные о сотруднике, а также понять его личные ожидания от процесса труда и желаемый уровень материального вознаграждения, что и составляет элементы трудовой мотивации работника. Применение данной методики позволит найти способы эффективного воздействия на мотивацию труда работников, а также выстроить конструктивные взаимоотношения между искомым сотрудником и руководством компании.

Используемые источники

1. Кязимов К.Г. Воспроизводство квалифицированных кадров для инновационной экономики: Монография. — М.: ИД «АТиСО», 2014.
2. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: Монография. — М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2011.
3. Шапиро С.А. Потапова Е.В. Совершенствование профессиональных компетенций как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков: Монография. — М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2012.

Шарифьянова З. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал (г. Уфа)
e-mail: Sh_z_f@mail.ru*

Региональные страховые компании в РФ: пути выживания

Страхование в условиях динамично изменяющихся политических, правовых, экономических условий становится одним из ключевых факторов усиления стабильности бизнеса, социальных гарантий населения. При помощи страхования можно существенно уменьшить риски и компенсировать возможный ущерб. Иными словами, очевидны экономические выгоды страхования, поскольку оно является наиболее гибким и совершенным механизмом полноценного и оперативного возмещения ущерба от возникновения рискованных ситуаций. Вместе с этим следует отметить, что наша страна обладает специфическими особенностями географического и социально-экономического характера, обусловленное административным делением государства на самостоятельные субъекты (регионы). Возрастающая самостоятельность регионов способствует усилению конкуренции между ними, увеличению дифференциации развития региональных экономик. Поэтому для поиска путей выживания региональных страховых компаний необходим комплексный всесторонний анализ показателей социально-экономического развития, мониторинг изменений и усиливать конкурентные преимущества.

Ключевые слова: *страховая выплата, страховщик, регион, ущерб, риск, региональное развитие, процесс воспроизводства*

Sharifianova Z. F.

*PhD (Economics), associate professor of the Finance and credit department,
Ufa branch of the Financial University under the President of Russia*

Regional insurance companies: ways of a survival

Insurance in a dynamically changing political, legal and economic environment becomes a key factor in strengthening the stability of the business, social security of the population. With the help of insurance can significantly reduce risks and to compensate for possible damage. In other words, the obvious economic benefits of insurance, because it is the most flexible and perfect the mechanism of a full and prompt reparation from the occurrence of risk situations. At the same time it should be noted that our country has specific features of geographical and socio-economic nature, resulting from the administrative division of the state into separate entities (regions). The increasing independence of the regions contributes to increased competition between them, increasing differentiation of regional economies.

Therefore, to find a way to survive the regional insurance companies an integrated comprehensive analysis of the socio-economic development, monitoring changes and strengthen competitive advantage.

Keywords: insurance payment, the insurer, region, loss, risk, regional development, the process of reproduction.

Страхованием по своему экономическому содержанию представляет собой систему отношений формирования целевых денежных фондов, которые предназначены для защиты имущественных интересов различных субъектов хозяйствования от стихийных бедствий и иных непредвиденных опасностей, которые характеризуются способностью нанести значительный ущерб и вероятностным наступлением [2]. Главной специфической особенностью страховой отрасли можно назвать то, что оказание услуги страхования растянуто во времени и значительно удалено от факта оплаты услуги страхователем.

Таким образом, страхование позволяет любым заинтересованным субъектам хозяйствования уменьшить негативные последствия любых непредвиденных ситуаций через равномерное перераспределение между многими лицами всех возникающих рисков, что обеспечивает стабильность деятельности страхователей [4]. Для любой развитой социально-экономической системы страхование занимает ведущее место, охватывая своим влиянием все направления предпринимательской деятельности, общественной жизни, социальной сферы, гражданского оборота, внося в них планомерность и стабильность, обеспечивая уверенность в будущем.

В России страховой сектор развивается вполне динамично (табл.1), однако следует отметить, что потенциал развития для рынка страховых услуг используется не в полной мере.

Таблица 1

Основные показатели деятельности страховых компаний и ВВП России, млрд. рублей [8, 9]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	38807	46308	55967	62218	66755	70976 ¹
Поступления страховых компаний	513,18	557,18	664,37	809,06	904,43	987,77
В процентах от ВВП	1,32	1,20	1,19	1,30	1,35	1,39
Выплаты страховых компаний	285,13	294,51	303,52	369,44	420,77	472,27
В процентах от ВВП	0,73	0,64	0,54	0,59	0,63	0,67

Помимо этого, в отечественном страховании на протяжении последнего десятилетия можно наблюдать тенденцию поглощения маленьких региональных страховых компаний, на основе которых крупные страховщики создают свои представительства и филиалы. Начиная с 2004 года количество страховых компаний уменьшилось почти в 3,5 раза (с 1435 до 393 компании, имеющие лицензию на ведение страхового бизнеса (рис. 1).

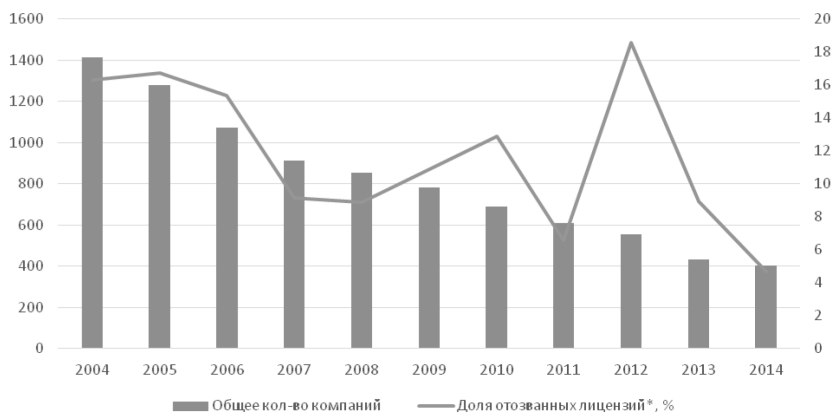


Рис. 1. Динамика количества страховых компаний России и доли отозванных лицензий [8]

Немаловажной причиной уменьшения количества страховых компаний можно назвать финансово-экономический кризис 2008 г., который способствовал переориентации страхователей (юридических и физических лиц, органы государственной власти) на более крупных страховщиков, которые смогут выполнить свои обязательства с большей вероятностью, в результате чего у небольших по размеру страховых компаний снижаются возможности и средства к существованию [3]. Современные условия хозяйствования усложняются нарастанием нового экономического кризиса в России, связанным с военно-политическим конфликтом на Украине, с экономическими санкциями со стороны развитых государств и, как следствие, девальвация рубля, инфляция и т.д. Существующая негативная ситуация в страховании представлена на рисунках 2 и 3, демонстрирующих динамику отозванных и приостановленных лицензий страховых компаний.

Статистические данные показывают нам, что за 3 месяца 2015 года уже отозвано 5 лицензий и приостановлена деятельность 12 страховых компаний. Данные обстоятельства вызывают необходимость

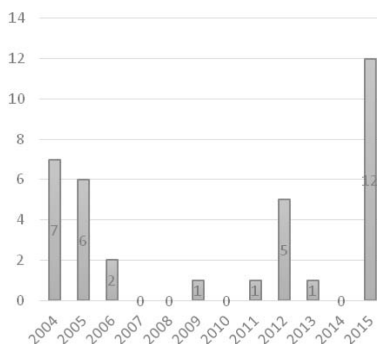


Рис. 2. Динамика приостановленных лицензий, компаний ¹ [8]

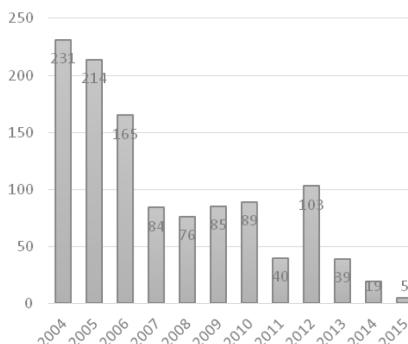


Рис. 3. Динамика отзыванных лицензий, компаний ² [8]

диагностики причин возникновения и наличия кризисной. Причем от распознавания и достоверности негативных тенденция в деятельности страховых компаний зависит своевременность и оперативность выполнения мероприятий по предотвращению, предупреждению, преодолению кризисных ситуаций.

Следует отметить, что уровень социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и ее муниципальных образований не является однородным, он в значительной степени дифференцирован. На данный момент социально-экономическое неравенство субъектов Российской Федерации достаточно велико, причем оно не снижается, а наоборот только увеличивается [7]. Что означает, что наше государство развивается в условиях значительной социальной и экономической асимметрии территорий.

Трансформационные процессы переходного периода способствовали деградации большинства монопромышленных городов, сельские территории пытаются выживать при помощи подсобного хозяйства, существует много регионов, которые не могут существовать без федеральной помощи. Противоположная ситуация наблюдается в Москве, Санкт-Петербурге и основных нефтегазодобывающих регионах. Территория России становится все более поляризованной, растет дифференциация между бедными и богатыми регионами. Аналогичная ситуация прослеживается и в страховом секторе, страховая отрасль крупных городов развивается более быстрыми темпами, при этом доходы от деятельности также идут в бюджет данных регионов, что еще

¹ За 2015 г. представлены данные с января по март.

² За 2015 г. представлены данные с января по март.

более способствует дифференциации и расслоению общества. В таблице 2 представлены данные по объемам сборов и выплат страховых компаний России по 15 регионам, доля которых в 2014 г. была больше, чем один процент.

Таблица 2

Сборы и выплаты страховых компаний России по регионам за 2014 г. [7]

№	Регион	Поступления		Выплаты	
		Млн. руб.	% к итогу	Млн. руб.	% к итогу
1	Москва	482892,3	48,89	217691,9	46,09
2	Санкт-Петербург	67395,69	6,82	40613,94	8,60
3	Тюменская область	27200,03	2,75	15503,03	3,28
4	Московская область	25505,11	2,58	9927,356	2,10
5	Республика Татарстан	23161,7	2,34	11882,41	2,52
6	Свердловская область	21140,75	2,14	11960,64	2,53
7	Краснодарский край	20917,9	2,12	10169,26	2,15
8	Самарская область	19286,64	1,95	8358,097	1,77
9	Нижегородская область	15024,51	1,52	8187,162	1,73
10	Челябинская область	13888,31	1,41	8712,416	1,84
11	Республика Башкортостан	13616,84	1,38	6861,027	1,45
12	Ростовская область	12287,72	1,24	6884,65	1,46
13	Новосибирская область	11141,36	1,13	4763,702	1,01
14	Красноярский край	10806,8	1,09	5048,17	1,07
15	Пермский край	10711,93	1,08	5562,7	1,18
Итого		987 772, 59	78,44	472 268,59	78,78

Анализ представленных в таблице 2 данных показывает, что 48,89% поступлений и 46,09% выплат приходится на г. Москва, 6,82% поступлений и 8,60% выплат – на г. Санкт-Петербург, на третьем месте располагается Тюменская область (2,75% и 3,28% соответственно). Таким образом, мы видим, что на 15 крупнейших регионов приходится 78,44 поступлений и 78,78% выплат, на остальные регионы остается менее 22% показателей деятельности российского страхования.

Основополагающей ролью страхования, выступающего в качестве стратегического сектора экономики любого региона, является оказание значительного влияния на укрепление устойчивости финансового положения субъектов хозяйствования и населения, снижение на-

грузки на расходную часть регионального бюджета, содействие социально-экономической общественной стабильности. Это связано с тем, что страхование выступает как наиболее гибкий, надежный и постоянный внутренний источник инвестиций в региональную экономику, поэтому необходимо обеспечить снижение возможных негативных последствий будущего посредством мониторинга, анализа и согласованных действий региональных страховых компаний [6].

В процессе решения данной задачи возникает конфликт интересов, зачастую заключающийся в противопоставлении экономического роста региона и стратегии развития страховой компании, и наоборот. Поэтому необходимо выявление четкой цели, конкретных приоритетов развития каждой региональной страховой компании с учетом специфических особенностей социально-экономической сферы каждого конкретного региона, то есть комплексную всестороннюю характеристику социальных, экономических, политических и культурных факторов и условий хозяйствования всех субъектов региона.

Для того, чтобы сохранить свои позиции на рынке страховых услуг региональным страховым компаниям необходимо повышать уровень конкурентоспособности, определять и учитывать все факторы, влияющие на эффективность деятельности страховых компаний [1]. Анализ конкуренции в страховании на региональном уровне следует проводить по следующим направлениям:

- установление ключевых конкурентов в регионе;
- существующие и перспективные тенденции развития сектора страхования в регионе, а также приоритеты развития конкурентов;
- анализ стратегий развития конкурентов;
- разработка конкурентных позиций по клиентским сегментам и видам страхования;
- разработка современных страховых продуктов, ориентированных на конкретный сегмент потребителей, учитывать все потребности клиентов;
- определение слабых и сильных сторон в конкурентной позиции;
- повышать качество обслуживания и предоставляемых страховых услуг;
- определение собственных ключевых компетенций.

Таким образом, максимально перспективным для региональных страховых компаний представляется сочетание следующих мероприятий:

- прогнозирование и анализ страхового рынка;
- формирование оптимального портфеля страховых услуг (продуктов);

- разработка и продвижение современных страховых продуктов;
- развитие добровольных видов страхования.

При этом для страховых компаний комплексный учет экономических и социальных возможностей и ограничений на уровне региона является условием эффективности осуществления финансово-хозяйственной деятельности, обеспечению финансовой устойчивости, достижению высоких финансово-экономических результатов и удовлетворению потребностей в надежной страховой защите любого вида страхователей.

Используемые источники

1. Батадеев В.А. Необходима взаимосвязь стратегии социально-экономического развития России и новой концепции развития страхования. *Финансы*. – 2013. – № 7. – С. 38–39.
2. Викторов Е. Д. Анализ основных подходов к диагностике финансовой несостоятельности и банкротства российских страховых компаний. *Бизнес в законе*. – 2013. – № 1. – С. 185–188.
3. Ковригина Д.Е. Современное состояние страхового рынка РФ. *Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: материалы Междунар. науч.-практ. конф.* / Отв. ред. А.Н. Плотников. – Саратов: Академия Бизнеса, 2013. – С. 107–108.
4. Орланюк Л.А., Янова С.Ю. Страхование: учебник для бакалавров. СПбГУЭФ. 2-е изд. – М.: Юрайт. – 2012. – 869 с.
5. Сафуанов Р.М., Кашипова И.Р. Расчетно-аналитический инструментарий оценки социально-экономического потенциала страхования // *Математические методы и информационные технологии в социально-экономической сфере: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 95-летию Финансового Университета (Уфимский филиал), Уфа: ООО «Аэтерна», 2014.*
6. Соломатина, А.С. Система менеджмента качества: стандарт для страховой компании / А.С. Соломатина, А.А. Цыганов, С.Г. Журавин // *Кадровик*. – 2013. – № 5. – С. 103–109.
7. Федорова Т.А. Институциональные основы формирования глобальной системы страхования. *Современные финансовые рынки: стратегия развития 18–19 апреля 2013*. – С. 487–490.
8. Интернет-портал «Страхование сегодня». Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/>.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс, режим доступа: www.gks.ru.

Щербаков В. В.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: 7261155@gmail.com*

Концептуальное моделирование в страховании сельскохозяйственных рисков

В статье рассматриваются возможности использования метода концептуального моделирования для ревизии Концепции совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года.

***Ключевые слова:** научный метод, моделирование, концептуальное моделирование, сельскохозяйственное страхование, сельскохозяйственные риски, государственная поддержка, страховая теория.*

Shcherbakov V. V.

PhD (Economics), Russian economic university named G.V. Plehanov

Conceptual modeling in insurance agricultural risks

The article discusses the possibility of using the method of conceptual modeling for revision of the Concept development of the agricultural insurance, implemented with state support, for the period up to 2020.

***Keywords:** the scientific method, modeling, conceptual modeling, agricultural insurance, agricultural risks, government support, the insurance theory.*

В 2010 году в России разработана Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года¹. Стратегической целью концепции являлось: «создание к 2020 году эффективной системы сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, обеспечивающей предоставление доступных для большей части сельскохозяйственных товаропроизводителей услуг по сельскохозяйственному страхованию, осуществляемому с государственной поддержкой, и комплексную защиту сельскохозяйственного производства от основных рисков». До сих пор этот документ существует только в виде

¹ Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года. Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/14305.312.htm Заглавие с экрана.

проекта, он размещен на сайте Министерства сельского хозяйства РФ

Анализ показывает, что в проекте указанной концепции страхования сельскохозяйственных рисков не учтены результаты эмпирических исследований, которые:

- устанавливают зависимость ущерба при страховании урожая от размера застрахованной площади;
- ранжируют полученный ущерб при страховании урожая в долях потерь от среднегодовой урожайности за пятилетний период;
- однозначно определяли бы показатель полной гибели посевов в виде процентной доли снижения урожайности;
- устанавливают зависимость потерь урожая от организационно-хозяйственного типа застрахованной организации;
- направлены на описание рисковых обстоятельств в виде неблагоприятных погодных условий, а также на опасности, приводящие к ущербу при страховании урожая и животных.

Кроме того, концепция никак не учитывает возможность изменения формы страхования — с добровольной на обязательную, при которой возможно достижение ее целевых показателей.

Перечисленные выше далеко неполные критические замечания по поводу содержания проекта концепции показывают, что она должна подвергнуться ревизии и реконструкции с целью более глубокого ее теоретического обоснования и с учетом результатов многолетней практики страхования. Метод, при помощи которого возможны ее изменения, включает в себя моделирование наиболее важных блоков концепции и представляет собой метод концептуального моделирования. Мы полагаем, что с помощью этого метода необходимо такое изменение этого документа, которое позволило бы и декларировать в нем необходимые достижения в области сельскохозяйственного страхования, и указать при помощи каких средств, правил, регулирующих воздействий на этот процесс можно было бы их получить.

Совокупность разработанных моделей, в конечном итоге, может получить вид «дерева концептуальных моделей» (по аналогии с «деревом целей», которое широко применяется в процессах прогнозирования). Применение концептуального моделирования в данном случае позволяет реконструировать концепцию таким образом, чтобы учесть все нюансы и договорного процесса в страховании, и особенности аграрного производства в растениеводстве, а также результаты научных исследований, полученных за последние годы по проблемам сельскохозяйственного страхования.

Уровень концептуальных моделей – это третий уровень на шкале абстракции в процессе концептуальной разработки системы сельскохозяйственного страхования. Ниже него располагаются лишь уровень реализации и уровень использования, которые также представляются в виде моделей (см. рис. 1). К этому следует добавить, что между уровнем постановки целей и уровнем выработки требований должна находиться зона предварительных исследований, а между бизнес-уровнем и концептуальным уровнем – зона предварительного проектирования.

В нашу задачу входит описание наиболее характерных признаков метода концептуального моделирования, поскольку «Адекватный метод... служит своеобразным компасом, с помощью которого субъект научного познания прокладывает путь к истине»².

Концептуальное моделирование представляет собой одну из разновидностей общелогических методов, при помощи которого развивается наука. Моделированием в науке считается «исследование объектов познания на их моделях; построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя»³. В словарных статьях, описывающих моделирование, подчеркивается, что оно глубоко проникает в теоретическое мышление и практическую деятельность и становится не только одним из средств отображения явлений и процессов реальности, но и критерием проверки научных знаний. Направление вектора движения моделирования идет «от относительно бедных информацией моделей к моделям, полнее раскрывающим сущность исследуемого объекта»⁴. Единой классификации методов моделирования в науке пока не существует, хотя в некоторых источниках приводятся наиболее часто встречающиеся разновидности этого метода.

К ним относятся: информационное, компьютерное, математическое, экономико-математическое, имитационное, логическое, педагогическое, психологическое и другие виды моделирования. В настоящее время во многих науках все чаще начинают использовать метод концептуального моделирования, например, в культурологии и педагогичес-

² Кузьменко, Г.Н. *Философия и методология науки: учебник для магистратуры* / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Отоцкий. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 201.

³ Моделирование. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Моделирование> Заглавие с экрана.

⁴ Моделирование. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/4534/МОДЕЛИРОВАНИЕ Заглавие с экрана.



Рис. 1. Схема основных уровней метода концептуального моделирования

кой психологии ⁵, в создании информационных систем ⁶, в области безопасности государства ⁷, в области экономики и производственного менеджмента, в юриспруденции ⁸.

⁵ См., например, Кокоревич М.Н. Концептуальное моделирование как форма познания и понимания. // Известия Томского политехнического университета. – 2003. – Т.306. – № 4. – С. 144–148.

⁶ Тальхайм Б. О концептуальном моделировании Режим доступа [http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v10\(1-4\)/talheim-303-342.pdf](http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v10(1-4)/talheim-303-342.pdf) заглавие с экрана

⁷ Макаренко Д., Хрусталев Е. Концептуальное моделирование военной безопасности государства. – М.: Наука, 2008.

⁸ Ловцов Д.А. Концептуально-логическое моделирование юридического понятия «тайна» // Информационное право. – М.: Юрист, 2009, № 2 (17). – С. 12–14

Очевидно, что в таких разных отраслях науки метод концептуального моделирования реализуется по-разному. На его основе строятся самые разные типы моделей. Например, в области юриспруденции на его основе составляется табличная модель понятия тайны и разрабатывается функционально достаточный и непротиворечивый комплекс охранительных информационно-правовых режимов. В классической теории баз данных концептуальное моделирование позволяет значительно расширить эту теорию и за счет этого решать ранее нерешаемые проблемы функциональности, взаимодействия и распределенности информационных систем⁹. В культурологии, созданная с помощью этого метода концептуальная модель реконструкции культурно-исторической действительности, выполняет функции философской теории: описательную, объяснительную, предсказательную, аксиологическую. При этом концептуальной моделью считается «сконструированная теоретическая система, реконструирующая определенную культурно-историческую реальность в ее целостности...»¹⁰.

Мы сделали попытку обобщения свойств метода концептуального моделирования на основе указанных выше публикаций и сформулировали следующие выводы. Во-первых, по характеру концептуальное моделирование представляет собой идеальное моделирование. Помимо него философия науки выделяет еще два типа — материальное и математическое моделирование. В идеальном моделировании модели могут выступать в виде графиков, схем, формул, системы уравнений, предложений естественного и искусственного языка¹¹. С этой точки зрения концепция, под которой обычно понимают «либо генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ, либо — систему взглядов на процессы и явления в природе и обществе»¹² вполне может использоваться в качестве модели. Причем эта концепция может быть либо действующей и в силу этого подвергаемой анализу и реконструкции, либо создаваемой заново в виде аналога исследуемого объекта, явления ли процесса. Ины-

⁹ Тальхайм Б. О концептуальном моделировании Режим доступа [http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v10\(1-4\)/talheim-303-342.pdf](http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v10(1-4)/talheim-303-342.pdf) заглавие с экрана.

¹⁰ Кокоревич М.Н. Концептуальное моделирование как форма познания и понимания // Известия Томского политехнического университета. — 2003. — Т. 306. — № 4. — С. 146.

¹¹ Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: Учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Отюцкий. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — С. 221.

¹² Райзберг Б.А. Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 162.

ми словами, концептуальные модели могут описывать определенный фрагмент реальности, относящийся к исследуемой сфере деятельности и являться производными либо от базовой концепции, либо от составной модели-деривата. Во-вторых, метод концептуального моделирования всегда связан с определенной теорией. Он может быть направлен на ее развитие и расширение, однако, если базовая теория в силу каких-то причин отсутствует, еще находится в стадии своего становления, или вообще не удовлетворяет условиям творческого поиска ученого-теоретика, концептуальное моделирование может само создавать теорию в виде конечного результата моделирования. В этом случае само концептуальное моделирование становится не просто методом, но формой познания и понимания, так как это происходит, например, в культурологии. Поэтому в широком смысле слова концептуальное моделирование можно определить как метод научного познания, осуществляемый путем разработки совокупности согласованных между собой моделей, описывающих разные аспекты реальных сложных взаимосвязанных и взаимовлияющих объектов, явлений или процессов, отраженных в определенных концепциях и позволяющий реконструировать последние.

Для страхования сельскохозяйственных рисков применение метода концептуального моделирования актуально по нескольким причинам. Во-первых, применение его как способа исследования и реконструкции уже разработанных концепций страхования. Во-вторых, как метод развития страховой теории.

В последнем случае именно он может превращаться из метода познания в самостоятельную теорию. Такое превращение возможно в связи с тем, что теория и метод «взаимосвязаны и в своем единстве выступают как отражение реальной действительности»¹³.

С точки зрения философии и методологии науки между теорией и методом существуют и сходства, и различия. На рис. 2 мы схематически изобразили различия научной теории и метода

Если в качестве научного метода рассматривать метод концептуального моделирования, то возникает вопрос, какую именно научную теорию он может обеспечить дополнительными знаниями, с какой теорией он взаимодействует, поскольку «Любой научный метод разрабатывается на основе конкретной теории, являющейся его необходимой предпосылкой»¹⁴.

¹³ Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Огюцкий. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 203.

¹⁴ Там же.



Рисунок 2. Основания для различий теории и научного метода познания

Составлено автором по Кузьменко Г.Н, Отюцкому Г.П. ¹⁵

Очевидно, что в страховании сельскохозяйственных рисков теоретическое ядро формирует страховая теория, представляющая науку о страховом деле. При описании ее основных структурных элементов мы опирались на компьютерную монографию А.И. Худякова ¹⁶, издательства «Статут», в которой автор выделяет совокупность составляющих ее теорий. В частности, он описывает:

- Теории о сущности и назначении страхования;
- Теории, посвященные механизму осуществления страхования;
- Теории страхового фонда;
- Теорию «страхование как экономическая категория»;
- Теории страхового фонда как макроэкономической категории;
- Теорию страховой защиты.

Кроме этого, автор сводит все указанные теории в несколько типологических групп, среди которых выделяет общие, частные теории страхования и их прикладные аспекты и эта структуризация вносит

¹⁵ Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: Учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Отюцкий. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 203–204.

¹⁶ Худяков А.И. Теория страхования (книги серии ebook) – М.: «Статут». 2010.

дополнительную ясность в понимание соподчиненности разных разделов теории страхования (см. рис. 3).



Рисунок 3. Основные структурные блоки страховой теории

Составлено по А.И. Худякову «Теория страхования»¹⁷

В настоящее время частная теория страховых рисков и управления ими находится в стадии становления. Впервые она была включена в науку о страховом деле и практически во все учебники и учебные пособия по страхованию совсем недавно – в конце 90-х годов прошлого столетия¹⁸. В значительной мере это было обусловлено интенсивным развитием российского страхового законодательства и Гражданского кодекса. И, хотя страховое законодательство «есть слепок страхования как экономической категории»¹⁹, в случае с риском именно страховое законодательство обусловило появление частной науки о страховом риске в учебной страховой литературе, а также активизировало многие научные исследования и риска вообще, и страхового риска в частности. Сейчас по данным А.И. Худякова «Гражданский кодекс Российской Федерации ... весьма часто употребляет понятие «риск», причем в самых разных значениях.

Достаточно сказать, что из своих 44 статей, имеющих в гл. 48 «Страхование», слово «риск» употребляется в 20 статьях, т.е. почти в половине. Если к этому добавить, что еще в нескольких статьях используется понятие «страховой случай», которое также связано со стра-

¹⁷ Худяков А.И. Указ. соч.

¹⁸ См Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997.

¹⁹ Худяков А.И. Указ. соч.

ховым риском, то частота употребления этого термина является очень высокой»²⁰. В частной теории страхового риска сельскохозяйственные риски исследуются пока чрезвычайно фрагментарно и непоследовательно. Поэтому при сравнении различий между этой теорией и концептуальным моделированием приходится признать, **что предыдущая исследовательская деятельность страхового риска** в большей мере может относиться не столько к страховому делу как общей страховой теории (или его частной теории страхового риска), сколько к общей теории риска или к риск-менеджменту, где риск является единственным объектом исследования, а страхование рассматривается лишь как частный случай управления риском. В этой связи концептуальное моделирование является исходным пунктом не просто *последующего* научного исследования — **оно формулирует новые цели и задачи** этого исследования. От предыдущей частной теории страхового риска концептуальное моделирование может взять лишь признаки, в соответствии с которыми можно описывать страховые риски. Причем это описание будет нужно лишь для того, чтобы сформулировать исключение из общего правила. Риск утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений в результате воздействия опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, и т.д.) — наиболее опасный страхуемый риск из группы сельскохозяйственных рисков не подчиняется общим правилам страхуемости рисков. Случайность этого риска стремится к единице, последствия опасных метеорологических явлений могут провоцировать массовые ущербы в виде полной или частичной гибели урожая в зонах, где они были распространены, и вызывать катастрофические последствия, а величина страховой премии в этом виде страхования необычайно высока (до 7–8% от стоимости урожая). Эти утверждения касаются первого из четырех различий, которые могут существовать между теорией и методом.

Второе различие связано с функциональным содержанием частной теории страхового риска и концептуального моделирования как метода. Частная теория страхового риска должна объяснять способы реализации страхового риска, методы его измерения. Ее предсказательная функция базируется на исследовании возможных ущербов и потерь, которые может компенсировать страховой механизм. Однако эта теория пока не в состоянии объяснить, почему страхование сельскохозяйственных рисков

²⁰ Худяков А.И. Теория страхования. — С. 130.

в растениеводстве (страхование урожая с участием господдержки) из года в год не может выйти на нормативные показатели объема застрахованных площадей. Исследование этой проблемы не включено в состав разделов частной теории страховых рисков. Помимо этого в ней отсутствует информация о способах измерения риска в тех случаях, когда отсутствуют адекватные программы статистического наблюдения за ним, а именно это происходит со статистикой ущербов в растениеводческих хозяйствах. Поскольку эти функциональные элементы у частной теории отсутствуют, концептуальное моделирование должно восполнить их своей регулятивной и координирующей функцией. Концептуальное моделирование должно сформулировать цели и задачи отсутствующих пока теоретических исследований с тем, чтобы непротиворечиво объяснить характер недоработок в теории и практике сельскохозяйственного страхования, активизировать научные исследования в областях, которые помогут адекватно измерять и прогнозировать риски в сельском хозяйстве, разрабатывать программы статистического наблюдения за реализацией риска на посевных площадях разного размера (малых, средних, крупных) и т.п.

Третье различие между теорией и методом связано со следующими обстоятельствами. Метод концептуального моделирования как совокупность регулятивов дальнейшего познания: правил, предписаний, алгоритмов, методик расчета показателей, на наш взгляд, в настоящее время не может опираться на частную науку о страховых рисках и управления ими, поскольку сельскохозяйственные риски выпадают из поля ее зрения (о чем мы уже говорили выше). Страхование с участием государственной поддержки в аграрной отрасли по большинству признаков не соответствует классическим страховым технологиям. Поэтому исследуемый нами метод, скорее всего, должен отталкиваться от действующей практики страхования, исследовать ее неудачи, и проектировать модели, в которых отсутствуют предпосылки проявления неэффективных страховых норм, законов и подзаконных актов, условий страхования, страховой экспертизы, создания необходимых баз данных об урожае разных сельхозкультур в разных регионах. Его задачей становится исследование аналогичных моделей страхования урожая и животных в западных странах, поиск ответа на вопрос, можно ли их адаптировать к российским условиям, если их экономическая эффективность за рубежом высока и устойчива из года в год. Попутно необходимо разрабатывать концептуальные модели с учетом политических рисков, которые впервые проявились в отечественном сельском хозяйстве с введением санкций по отношению к Российской Федерации в 2014 году и ответными действиями последней. Частная теория страховых рисков пока не

включает в себя разделов, описывающих процедуры формирования однородных групп сельскохозяйственных рисков, однако без этого невозможно разработать адекватную тарифную политику. Таким образом, метод концептуального моделирования имеет все основания стать теорией по очерченному кругу вопросов, поскольку «...теория, отражая действительность, трансформируется в метод посредством разработки, формирования вытекающих из нее принципов, правил, приемов, которые возвращаются в теорию, поскольку субъект применяет их в качестве алгоритма познавательной и практической деятельности в окружающем мире по его собственным законам»²¹.

И, наконец, последнее различие. Метод концептуального моделирования должен быть нацелен на выявление способов и механизмов решения теоретических проблем, однако частная теория страховых рисков этих проблем пока не сформулировала. Она подошла к тому, чтобы охарактеризовать страховой риск, как отдельное явление в хозяйственной жизни и поставила вопрос о том, что собой представляет исследуемый объект. Но классификации *страховых* рисков пока не создала. Поэтому и здесь концептуальное моделирование могло бы расширить теоретические представления о проблемах и способах их решения, если они связаны с организацией процесса страхования сельскохозяйственных рисков с участием государственной поддержки.

Выводы. Концептуальное моделирование относится к идеальному моделированию. Оно связано с теорией страхования и частной теорией страховых рисков. В исследованиях, посвященных проблемам страхования сельскохозяйственных рисков, концептуальное моделирование может выполнять функцию полноценной научной теории, тем самым обеспечивая приращение научного знания об их проявлении и страховой защите.

Используемые источники

1. Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года (проект) Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/14305.312.htm Заглавие с экрана.
2. Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: Учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Отюцкий. — М.: Издательство Юрайт, 2014.

²¹ Кузьменко Г.Н. Философия и методология науки: Учебник для магистратуры / Г.Н. Кузьменко, Г.П. Отюцкий. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — С. 203.

3. Ловцов Д.А. Концептуально-логическое моделирование юридического понятия «тайна» // Информационное право. — 2009. — № 2 (17). — С. 12–14. — М.: Юрист.
4. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2011 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. — М.: «Росинформагротех», — 2012 г.
5. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. — М.: «Росинформагротех» 2013.
6. Тальхайм Б. О концептуальном моделировании Режим доступа [http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v10\(1-4\)/talheim-303-342.pdf](http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v10(1-4)/talheim-303-342.pdf) заглавие с экрана.
7. Худяков А.И. Теория страхования (книги серии ebook). — М.: «Статут». — 2010. — С. 130.

Юсупов А. И.

*аспирант, Российская академия предпринимательства
e-mail: yuarkadiy@gmail.com*

Роль страхового рынка в системе социально-экономических отношений Российской Федерации

В статье рассматривается роль страхового рынка как важнейшего элемента современной экономики. Страхование наряду с другими рыночными инструментами обеспечивает стабильность экономического развития и выполняет роль стимулятора экономического роста, аккумулируя сбережения в виде страховых премий и переводя их в инвестиции, тем самым увеличивая эффективность всей финансовой системы страны.

***Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, кредитные организации, страховые компании, страховая премия, рента, социальные гарантии.*

Yusupov A. I.

postgraduate student of Russian academy of entrepreneurship

The role of the insurance market in the system of socio-economic relations of the Russian Federation

The article examines the role of the insurance market as a crucial element of the modern economy. Insurance along with other market instruments ensures the stability of economic development and acts as a stimulator of economic growth, accumulating savings in the form of insurance premiums and translating them into investments, thereby increasing the efficiency of the entire financial system of the country.

***Keywords:** insurance, insurance market, credit organizations, insurance companies, insurance premium, rent, social guarantees.*

Страхование жизни — это страхование образа или уровня жизни. Это эффективный долгосрочный финансовый инструмент, который помогает постепенно откладывать необходимые суммы на будущие расходы, инвестируя в свое будущее.

Это единственный вид страхования, который предусматривает получение выплаты даже при благоприятном развитии событий. В каждый полис страхования жизни включен «риск дожития» до конца действия договора, и по истечении срока договора Вы получите полную страховую сумму.

Страхование жизни в последние годы развивается стремительными темпами, обеспечивая страховщикам высокую прибыль.

В условиях стагнации российской экономики и практически всей страховой отрасли в целом рост сборов по страхованию жизни – не менее 50% ежегодно – внушал игрокам рынка определенный оптимизм: практически все эксперты отнесли данный сегмент к драйверам развития в 2014 году. Однако данные за 1 квартал продемонстрировали некоторое замедление темпов роста: 39,82% против 56,42% годом ранее. По мнению специалистов, связано это с вполне объективными причинами ¹.

Несмотря на то, что в 1 квартале 2014 года рост немного замедлился, страхование жизни остается самым быстрорастущим сегментом страхования. Причиной снижения стали несколько объективных факторов, главным из которых является сокращение объема кредитования, обеспечивающего на протяжении последних лет больше количественный, нежели качественный рост рынка.

По мнению ряда специалистов, доля кредитного страхования жизни в 2013 году в общих сборах по страхованию жизни составляла 52% по сравнению с 57% в 2012 году, причем эта доля уже не первый год снижается.

Рынок страхования жизни в России все еще находится на стадии бурного роста и последние годы темпы роста были около 60% в год. Очевидно, что столь высокие показатели не могли сохраняться в течение долгого времени. По итогам первого квартала 2014 года общая страховая премия по страхованию жизни увеличилась на 40% по сравнению с 1-м кварталом 2013-го года. Основная причина – снижение темпов роста кредитного страхования жизни. Повлияло много факторов: санация банковской системы, усиление надзора за рынком кредитования, события в мире ².

Страхование жизни – это защита, которая позволяет создать финансовый резерв на случай непредвиденных обстоятельств. Кроме того, страхование жизни еще и удобная долгосрочная «копилка», которая поможет обеспечить детям образование, сформировать свои пенсионные сбережения и многое другое.

Страхование жизни – это совокупность видов личного страхования, где страховой риск обусловлен случайной продолжительностью человеческой жизни.

¹ См.: http://raexpert.ru/project/life_insurance/2014/analytics/

² Там же.

Строго говоря, таких рисков всего два:

- риск смерти;
- риск дожития до определенного момента времени или события.

Поэтому в самом узком понимании страхование жизни представляет собой страхование указанных рисков по отдельности или в сочетании в любой пропорции ³.

Однако в договоры страхования жизни часто включают риски из смежных видов личного страхования. В результате получается комбинированное страхование, относящееся и к страхованию жизни, и к иным видам личного страхования. Кроме того, при долгосрочном страховании таких рисков как инвалидность и критически заболевания также приходится учитывать смертность. Поэтому данные разновидности страхования также иногда относят к страхованию жизни.

В страховании жизни применяются две основные формы выплат:

- единовременная выплата;
- регулярные периодические выплаты.

Страхование с единовременной выплатой часто называют страхованием капитала (например, страхование капитала на дожитие).

Регулярные периодические выплаты в англоязычных странах называются «аннуитет» (*annuity*), в странах континентальной Европы «рента».

Если регулярные периодические выплаты начинаются в связи с прекращением человеком трудовой деятельности по возрасту или по болезни (то есть по достижению так называемых «пенсионных оснований»), то их называют «пенсия».

Сейчас в России при описании регулярных периодических выплат понятия «рента» и «аннуитет» используются как синонимы, хотя исторически и лексически для нас ближе понятие «рента» ⁴.

Страхование жизни элиминирует финансовые потери, связанные с риском смертности, поэтому человеческий капитал влияет и на оптимальное распределение активов и спроса на страхование жизни со стороны населения. Тем не менее, ранее решения о распределении активов на страхование жизни анализировались без учета человеческого капитала застрахованных.

³ Куликов Н.И., Куликова М.А. Значение социально-страхового обеспечения в повышении качества жизни населения // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 3 (17). – С. 101–108.

⁴ Ахвледиани Ю.Т., Эриашвили Н.Д., Никулина Н.Н., Сараджева О.В., Суглобов А.Е. и др. Страхование / Под ред. Ю. Т. Ахвледиани, В. В. Шахова. – Москва, 2012.

Исследователи также обнаружили корреляцию между человеческим и финансовым капиталами.

Человеческий капитал оказывает непосредственное воздействие на спрос на услуги по страхованию жизни, а также на распределение портфеля инвестиций потребителей данной услуги: решения о том, на какую сумму должен быть застрахован человек, и на то, как должен инвестировать игрок на рынке — не могут приниматься в отрыве друг от друга. Ввиду вышесказанного, человеческий капитал должен рассматриваться, в качестве основной элемента спроса как на покупку услуги по страхованию жизни, так и на спрос на весь комплекс инструментов инвестирования / или на весь комплекс инвестиционных услуг⁵.

Помимо включения человеческого капитала в анализ практик страхования жизни, исследователи также выделяют следующие факторы, влияющие на спрос продуктов по страхованию жизни:

- доход (фактор, оказывающий наибольшее влияние на участие в программах страхования жизни);
- образование;
- ставки по страхованию жизни;
- уровень социальной защищенности;
- уровень экономического развития страны (чем более развита экономика страны, тем более развитым будет рынок страхования жизни).

Примечательно, что рассматриваемое исследование является лонгитудным, что позволяет его авторам утверждать, что факторы дохода, образования, экономического развития региона являются определяющими (в отличие от факторов социальной защищенности и ставок по страхованию, которые являются релевантными только по отношению к конкретному региону, поскольку эти факторы, в первую очередь оказываются под влиянием демографической, политической и экономической политики конкретного региона)⁶.

Другой важный вывод, к которому приходят исследователи, заключается в том, что в странах с низким уровнем дохода, наблюдается низкая эластичность спроса по доходу, в то время, как в странах с высоким уровнем дохода будет более высокая эластичность спроса по доходу.

⁵ Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития не кредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. — 2014. — № 23. — С. 252–258.

⁶ Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой риск-менеджмент в частных медицинских клиниках в России // Страховое дело. — 2013. — № 4–5 (242). — С. 46–57.

Стоит заметить, что в большинстве своем исследования российского рынка страхования жизни носят описательный характер. Согласно данным исследователя российского рынка страхования на долю страхования жизни приходится свыше 50% сборов всего страхового рынка в развитых странах⁷.

В России же эта цифра заметно ниже — всего около 5% общей суммы собранных премий. Логинов приводит анализ страхования жизни в России в сравнении с другими странами и обнаруживает, что значительно различаются количественные показатели расходов страховых взносов по страхованию жизни в расчете на одного жителя в месяц. Тем не менее, рынок страхования развивается быстрее остальных.

Другим направлением исследований СЖ является выяснение места доверия в отношениях между потребителем и страховой компанией. Одно из таких качественных исследований было проведено под руководством Ю.В. Никитиной. Исследователь анализирует место доверия в формировании рынка страхования жизни, а также выявляет специфику данного рынка и его особенности в нашей стране. В экономически развитых странах от 37 до 78% сборов премий страховых компаний приходится на страхование жизни.

В то же время, автор констатирует, что «значительную долю рынка страхования жизни составляют финансовые схемы, которые имеют мало общего с настоящими страховыми услугами...декларируемые объемы рынка сильно завышены»⁸.

Страхование жизни, как форма накопления, имеет большое значение и для страхователей, вследствие чего в большинстве промышленно развитых стран страховщикам, осуществляющим операции по страхованию жизни (пенсии, ренты), законодательно запрещено заниматься иными видами страхования. Как и по другим видам личного страхования, страхование жизни, его условие, тарифные ставки и страховые суммы определяются соглашением сторон в договоре страхования.

Объекты страхования определяются в Законе, «как не противоречащие законодательству РФ имущественные интересы», связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица (личное страхование).

⁷ Ахвледиани Ю.Т., Эриашвили Н.Д., Никулина Н.Н., Сараджева О.В., Суглобов А.Е. и др. Страхование / Под ред. Ю. Т. Ахвледиани, В. В. Шахова. — Москва, 2012.

⁸ Куликов Н.И., Куликова М.А. Значение социально-страхового обеспечения в повышении качества жизни населения // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. — 2009. — № 3 (17). — С. 101–108.

Одним из видов страхования в зависимости от объекта страхования является личное — страховой интерес носит личный характер, связан с жизнью, здоровьем и т.п., получением материальных выплат при снижении утраты трудоспособности. Личное страхование может быть и обязательным и добровольным. Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком.

Обязательным является страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами РФ.

Основу личного страхования составляет добровольное страхование жизни, виды которого предусматривают выплату страховой суммы страхователем или др. лицами, в связи с достижением до обусловленного срока или события; с наступлением смерти застрахованного лица⁹.

Наиболее популярны те виды страхования жизни, которые имеют сберегательную функцию: смешанное страхование жизни, страхование детей, страхование к бракосочетанию, страхование добровольной пенсии.

В современных условиях страхование жизни представляет собой обязанности страховщика по страховым выплатам в случаях:

- дожития до обусловленного в договоре срока;
- обеспечение человека в старости или при утрате трудоспособности;
- смерти;
- обеспечение кредита и, прежде всего ипотечного;
- накопление средств для оплаты образования детей или для оказания им финансовой поддержке при достижении ими совершеннолетия.

Страховой риск при страховании жизни это продолжительность человеческой жизни. Риском не является сама смерть, а время её наступления, потому что страховой риск имеет два аспекта: умереть в молодом возрасте или ранее средней продолжительности жизни; жить в старости, имея большую продолжительность жизни, что требует получения регулярных доходов без продолжения трудовой деятельности.

Экономические исследования рынка страхования жизни обладают важной особенностью: страхование жизни является именно тем финансовым продуктом, в анализе которого экономисты начинают уделять внимание такому фактору, как человеческий капитал. Поня-

⁹ Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой риск-менеджмент в частных медицинских клиниках в России // Страховое дело. — 2013. — № 4–5 (242). — С. 46–57.

тие человеческого капитала является не только сугубо социологическим, но и экономическим. Известный экономист Г. Бэккер определял его, как сумму накопленных знаний, навыков, которые были получены в результате процесса социализации, совершенствования навыков, и впоследствии могут иметь экономической эквивалент, выражаемый в заработной плате, проценте и т.д.¹⁰

Итак, важно отметить, что инвесторы первыми на рынке страхования обнаружили «сигналы», благодаря которым они могут инвестировать в страхование жизни более продуманно. Подобным своеобразным «сигналом» на рынке для инвесторов и стал человеческий капитал. «Финансовое планирование и консультанты все чаще признают, что человеческий капитал должен быть принят во внимание при построении оптимального портфеля для индивидуальных инвесторов»¹¹.

При этом, человеческий капитал является не просто еще одним сигналом выгодного класса активов, «он содержит уникальный риск смертности в виде потери будущих доходов и заработной платы в случае смерти кормильца»¹².

Страхование жизни элиминирует финансовые потери, связанные с риском смертности, поэтому человеческий капитал влияет и на оптимальное распределение активов и спроса на страхование жизни со стороны населения.

В заключение следует отметить, ряд типичных для российского рынка страхования жизни черт:

1. Поздний переход рынка к очищению от налоговых схем.
2. Темпы развития рынка напрямую зависят от темпов развития компаний по страхованию жизни.
3. Наблюдается отставание России по развитию накопительного страхования.
4. Основным тормозом развития страхования жизни является уровень страховой культуры населения, а также недоверие потребителей страховым компаниям.
5. Страхование жизни пострадало также и от снижения покупательной способности населения в силу экономического кризиса.

¹⁰ Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой риск-менеджмент в частных медицинских клиниках в России // Страховое дело. – 2013. – № 4–5 (242). – С. 46–57.

¹¹ Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития не кредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 23. – С. 252–258.

¹² Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 36. – С. 261–277.

Возвращаясь к роли государства в формировании рынка СЖ, стоит отметить, что отношение государства к рынкам по страхованию жизни должно быть более либеральным.

Если государство будет проводить более либеральную стратегию по отношению к рынку страхования, «отпустит» его, то ввиду увеличения конкуренции на рынке (до этого многие компании не проходили аккредитацию, ввиду высокого бюрократического аппарата) рынок станет более эффективным. Исходя из этого, для потребителей услуг по страхованию жизни, так и для самих агентов по страхованию станет более выгодным участвовать в сделке (ввиду введения более выгодных для потребителей продуктов по страхованию жизни, цен на них). По мере своего развития, рынок страхования жизни в передовых странах «забывает» о грамотной политике государства как стимулирование спроса.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015).
4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 01.01.2015).
5. Ахвледиани Ю.Т., Эриашвили Н.Д., Никулина Н.Н., Сараджева О.В., Суглобов А.Е. и др. Страхование / Под ред. Ю. Т. Ахвледиани, В. В. Шахова. — Москва, 2012.
6. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35.
7. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой риск-менеджмент в частных медицинских клиниках в России // Страховое дело. — 2013. — № 4–5 (242).
8. Куликов Н.И., Куликова М.А. Значение социально-страхового обеспечения в повышении качества жизни населения // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. — 2009. — № 3 (17).

9. Репкина О.Б. Предпринимательская деятельность в условиях риска // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 10.
10. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития не кредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 23.
11. Кузнецова Е.И., Русавская А.В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 41.
12. Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 36.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

П 90 **Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XXVI / Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015 – 336 с.

ISBN 978-5-903893-97-3

В научно-практическом издании 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 XXVI

*Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 21.04.2015
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 19,53 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
г. Москва, ул. Малая Андроньевская, 15
(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru