



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXIX

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

Москва
2016

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)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

Власов А.А., профессор, МГИМО (Университет) МИД РФ

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

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

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

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

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

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

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ISBN 978-5-9907845-0-5

© Коллектив авторов, 2016

© Российская академия предпринимательства, 2016

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)

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

Ахметов Л. А., Сквиря Д. В.

Совершенствование управления
и повышение конкурентоспособности
промышленных кластерных объединений России 7

Бабенкова С. Ю.

Исламское страхование: инструмент антикризисного управления? 19

Балабанова А. В., Журавлев Г. Т.

Маркетинговое исследование поведения потребителей информации 26

Баринов Э. А.

Рынок деривативов 38

Бондаренко О. А.

Анализ влияния технического оснащения подрядных организаций
на риски ввода в эксплуатацию объектов
транспортной инфраструктуры 49

Высоцкая Н. В.

О поиске партнеров для стратегического альянса 57

Гаджиагаев М. А., Халиков М. А.

Динамическая модель оптимального управления
кредитным портфелем коммерческого банка
с дополнительным критерием ликвидности
временной структуры активов-пассивов 72

Гамоненко С. С.

Совершенствование обмена информацией
в системе противодействия легализации
преступных доходов и финансирования терроризма 86

Гончаров П. П.

Социальное кредитование: перспективное направление
дальнейшего реформирования пенсионной системы России 98

Гусов А. З., Буравов С. В.

Стратегия повышения конкурентоспособности
автомобильной промышленности России 108

Жидкова Е. А.

Концептуальные основы бизнес-анализа
в системе контроллинга 117

Журавин С. Г., Кузнецова И. С., Суровцов М. М.

Оценка и управление рисками страховых компаний:
роль андеррайтера и сюрвейера в управлении убытком 128

Журавлева Н. В., Карманова Т. Е., Подсевалова Е. Н.

Концептуальные вопросы внутреннего финансового контроля
в корпорациях 137

Засыпкин К. Н.

Энергетическая стратегия РФ:
трансформация и проблемы реализации 148

Иваненко О. Э.

Страхование и качество жизни населения:
взаимосвязь и взаимообусловленность 153

Коврижных О. Е., Мингалеева О. В.

Учетная политика организации как инструмент управления
финансовыми результатами деятельности 163

Криворучко С. В.

Модели ломбардного бизнеса в мировой практике 170

Кузнецова Е. И., Назиров В. Р., Русавская А. В.

Стратегия как инструмент обеспечения
конкурентных преимуществ банка 176

Никитская Е. Ф., Астапенко М. С., Ослопова Т. П.

Теоретико-методологические подходы
к экономическому районированию России
в условиях инновационного развития 183

Пронина А. М.

Интеллектуальное предпринимательство:
понятие, направления развития
в теории и практике управления человеческими ресурсами 202

Пучкова Н. В.

Методические аспекты планирования расходов
в системе управленческого учета и анализа 203

Сакович Ю. А.

Принципы банковского надзора: от Базеля I до Базеля III 212

Саркисян А. Ш.

Эффективность маркетингового управления
внутрифирменным рынком труда 226

Сквиря Д. В.

Проблемы создания и функционирования
кластерных объединений 235

Сухенко С. А.

Совершенствование системы управления персоналом
путем формирования профессиональной
коммуникативной компетентности 246

Сухорукова М. Г.

Анализ фармацевтической отрасли:
проблемы и перспективы развития 254

Федотовская Е. Ю.

Развитие предпринимательской среды в сфере предоставления
жилищно-коммунальных услуг населению 263

Челухина Н. Ф.

Человеческий капитал как внутренний фактор
финансовых рисков хозяйствующих субъектов 267

Шарипов Ф. Ф., Раилова Р. Ш.

Основные тенденции привлечения инвестиций
в развитие территорий РФ 277

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: lerik.ahmetov@yandex.ru*

Сквирия Д. В.

*соискатель, Российская академия предпринимательства
e-mail: vskvirya@bk.ru*

Совершенствование управления и повышение конкурентоспособности промышленных кластерных объединений России

В статье рассматриваются вопросы и проблемы функционирования кластера с помощью создания кооперационных и взаимовыгодных связей между подрядчиками, поставщиками технологий и ресурсов, смежными предприятиями и предприятиями-производителями сырьевой продукции для организаций, входящих в кластер.

Ключевые слова: *кластер, центры, развитие, совет, конкурентоспособность, кооперация, правление, система, управление, промышленные предприятия, экономика, условия, деятельность, работа, бизнес, совершенствование, население, проблема, вопросы, субъекты, регион, технология.*

Akhmetov L. A.

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

Skvirya D. V.

applicant, Russian Academy of entrepreneurship

Modern trends in the management and increasing the competitiveness of industrial cluster associations in Russia

The article discusses the issues and problems in the functioning of the cluster through the establishment of cooperative and mutually beneficial relations between contractors, suppliers of technologies and resources, related enterprises and the enterprises-manufacturers of raw materials for the organizations included in the cluster.

Keywords: the cluster centers, development, Council, competitiveness, cooperation, Board, system, management, industrial enterprise, Economics, conditions, activity, work, business, improvement, population, problem, questions, subjects, region, technology.

В современных экономических условиях все большее значение и актуальность приобретает кластерная политика и, как ее конечная цель, повсеместное создание кластеров как островков стабильности в мировом экономическом пространстве. Формирование промышленных кластеров имеет особое значение для обеспечения конкурентоспособности, как целых отраслей, страны и ее регионов, так и отдельных предприятий малого и среднего бизнеса, их выхода на международные рынки, роста инновационной активности, уровня занятости, доходов и благосостояния населения. Современные кластеры можно сравнить с мостом, соединяющим государство, предпринимательство и научное сообщество.

Исследование методов формирования конкурентоспособных регионов и изменение приоритетов в экономических исследованиях на региональном уровне обусловлены тем, что на современном этапе в социально-экономической стратегии развития многих стран, в границах которых создаются и функционируют предприятия, повышается уровень значимости отдельных территориальных образований (регионов, муниципальных образований, областей) [5, С. 38–43]. Одной из главных концепций функционирования кластера можно назвать создание кооперационных и взаимовыгодных связей между подрядчиками, поставщиками технологий и ресурсов, смежными обрабатывающими предприятиями и предприятиями-производителями сырьевой продукции для организаций входящих в кластер. Важное место в этом взаимовыгодном сотрудничестве отводится финансово-кредитным, научно-исследовательским и профессионально-образовательным учреждениям. Предприятия, входящие в кластер, получают возможность резко усилить эффект от своей деятельности за счет максимально возможного внедрения такой кооперации. В результате создается такая ситуация, когда предприятия, входящие в кластер, конкурируют между собой и, в тоже время, работают над поиском новых решений разнообразных проблем. Среди них: осуществление поиска доступа к новым рынкам сбыта, поставка, транспортировка, складирование и хранение сырья.

Можно предложить такое определение понятия кластера: использование совместной деятельности, способствующей эффективному применению ресурсов, развитию инновационности и достижению синергитического эффекта в области предпринимательства на основе добровольного объединения и расположенных в географической бли-

зости, без создания отдельного юридического лица и на базе независимых друг от друга хозяйственных субъектов. Разработанная Минэкономразвития РФ стратегия инновационного развития России, которая была создана в дополнение к Концепциям инновационного развития кластеров еще в 2010 году, охватывает период до 2020 года. Достаточно большая часть этой концепции посвящена предстоящей кластеризации регионов России. В данном документе рассмотрен факт регистрации и поддержки, создания и развития на конкурсной основе инновационных кластеров.

Необходимо особо отметить что обеспечение использования и активизации действующего научно-технического потенциала позволит провести в жизнь благоприятные предпосылки развития территориальных инновационных кластерных объединений. Все это становится возможным на базе технико-внедренческих ОЭЗ, наукоградов, ЗАТО, территорий базирования технопарков [7, с. 89].

Среди важнейших российских кластеров можно назвать: Камский инновационный территориально-производственный кластер Республики Татарстан, титановый кластер Свердловской области, инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края. Одними из последних законодательных актов, принятых в Российской Федерации, направленных на развитие инновационных территориальных кластеров можно назвать Распоряжения правительства России: от 18.08.2015 № 1594-р, от 04.09.2015 № 1737-р; приказ Минэкономразвития от 31.07.2015 № 779, Постановление Правительства России от 31.07.2015 № 779, регламентирующее работу промышленных кластеров.

Важным инструментом для поддержки и развития кластеров можно считать формирование центров кластерного развития (далее ЦКР) для субъектов малого и среднего предпринимательства.

ЦКР были созданы в 28 субъектах Российской Федерации, таких как Новосибирская, Кировская, Ростовская, Кемеровская, Новгородская области, Ставропольский край и ряде других субъектов России.

ЦКР, создаваемые по инициативе региональных органов исполнительной власти, оказывают содействие по следующим направлениям:

- обеспечение организационного развития кластеров;
- организация совместных проектов в области информационно-коммуникационных технологий, логистики и т.д.;
- проведение бенчмаркинга;

- мониторинг производственного, инновационного и научного потенциалов кластерных объединений;
- помощь в использовании высокотехнологического оборудования;
- организация конференций в сфере интересов участников кластера;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для организаций и предприятий, входящих в кластер;
- организация коллективных проектов выхода на новые рынки и др.

Минэкономразвития России разработало методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации — письмо от 26.12.2008 г. № 20615-АК/Д19 «О методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации». Отбор заявок на предоставление субсидий для развития ЦКР производится на конкурсной основе. В связи с этим не возникает риск принятия неоптимального с точки зрения региональной экономики решения. В тоже время на уровне кластерных инициатив такой механизм работает не слишком эффективно. Система управления российскими кластерами имеет сложный многоуровневый характер и находится еще в стадии формирования. Для данной системы характерно большое количество управляющих субъектов. Сферы компетенций этих субъектов в настоящее время еще четко не определены. Среди них: государственные и частные компании, ЦКР, управляющие компании, государственные институты развития, региональные, муниципальные и федеральные власти, резиденты кластера.

Структура управления предусматривает три уровня. К первому уровню относятся заинтересованные министерства, агентства, комиссии и институты развития федерального уровня, осуществляющие косвенное управление кластерами на всей территории Российской Федерации. Второй уровень: исполнительные органы власти субъектов федерации, крупные компании с государственным участием, ЦКР регионов. Третий уровень непосредственного управления кластером: управляющая компания, организация-координатор, совет кластера и др.

Для прямого управления кластером создается Совет кластера. Совет кластера — коллегиальный орган федерального уровня, предназначенный для управления кластером в стратегической перспективе. Он функционирует при участии представителя федеральной исполнительной власти, который является председателем данного совета.

Созданный Советом кластера Секретариат кластера осуществляет оперативное управление до момента создания управляющей ком-

пани. Из состава представителей региональной и федеральной власти, представителей государственных заказчиков, основных участников кластера формируется совещательный орган – Экспертный совет.

В управлении кластером может быть дополнительное звено – правление кластера, имеющее такие полномочия, как и общее собрание кластерного объединения и действующее на постоянной основе. Схема управления кластерами может быть представлена следующим образом рис. 1.

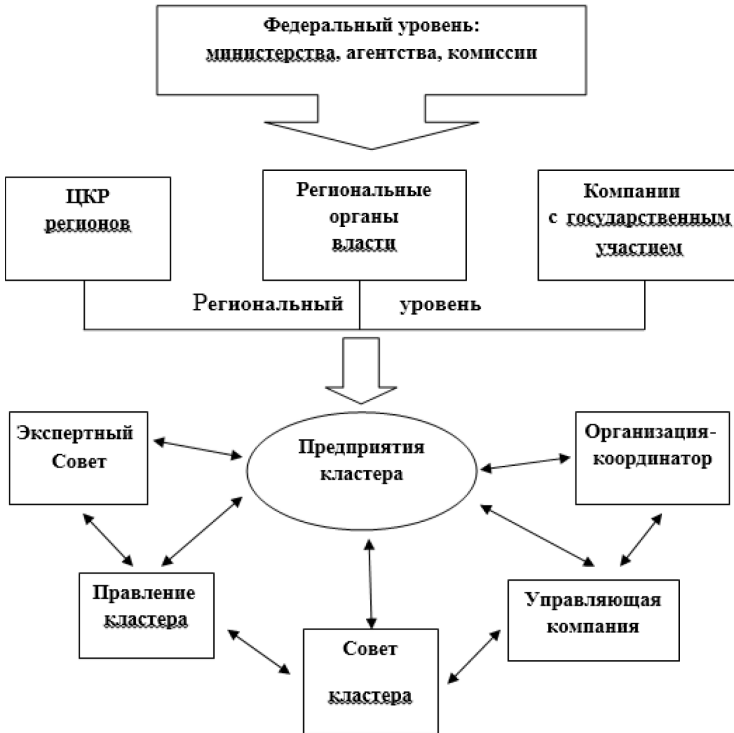


Рис. 1. Схема управления кластерами

Несмотря на достигнутые успехи, остается еще целый ряд проблем, свидетельствующих о том, что Россия находится еще на начальном этапе создания кластерных инициатив, к которым могут быть отнесены:

- недостаточная развитость в стране регионах малого бизнеса;
- низкий уровень доверия между основными субъектами экономической деятельности;

- затруднен доступ к ресурсам, являющийся одним из основных требований и условий , обеспечивающих успешную деятельность и развитие кластеров;
- отсутствие культуры информационной открытости как следствие недоверия потенциальных участников кластера;
- недостаточно высокая культура производства и опыт управления на основе аутсорсинга;
- низкий уровень бизнес-климата и развития ассоциативных структур;
- недостаточно длительный горизонт планирования, что не позволяет предвидеть и реализовать реальные выгоды от развития кластера и т.д.

Создание новых кластеров в России связано с созданием инновационной инфраструктуры. В настоящее время имеются сложности в освоении новых знаний в области промышленности. Связано это с тем, что научный сектор, ограниченный в производственных и финансовых ресурсах, недостаточно хорошо ориентирован в потребностях экономики и мало приспособлен для самостоятельного освоения и вывода новшеств на рынок. Другая причина торможения внедрения инноваций в сферу промышленного производства связана с тем, что промышленность, обладая свободными производственными мощностями, не рискует вкладывать средства в те инновации, которые не доказали свою состоятельность на рынке. По этой причине наблюдается разрыв между потенциальными звеньями инновационного кластера. Слабые взаимосвязи промышленных предприятий с научно-исследовательскими и опытно-конструкторским организациями, университетами и институтами, недостаточный опыт коммерциализации высоких технологий сдерживают развитие инновационных кластеров. Решение данных проблем может быть заложено в формировании кластеров, в центре которых будут находиться ведущие вузы регионов.

Существуют три принципа формирования кластеров в зависимости от размера, структуры и вида деятельности [2, с. 78]:

- взаимодействие, связанное с большим разнообразием формальных и неформальных отношений;
- концентрация потенциальных участников кластера на близлежащих территориях для регулярных контактов;
- общность интересов потенциальных участников кластера: взаимосвязанные области деятельности, общий рынок или сфера активности.

Основной целью экономической политики Российской Федерации является повышение конкурентоспособности и расширение доли отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках. В данном вопросе все большая роль отводится регионам. В связи с этим возникает проблема перестройки управления региональными экономиками в рамках мер, направленных на противодействие существующим экономическим санкциям в отношении России. Основные причины снижения конкурентоспособности российских промышленных предприятий: технологическое отставание и недостаток высококвалифицированных кадров [1, с. 124].

Создание кластеров с внедрением всех имеющихся на данный момент инновационных аспектов и с учетом опыта зарубежных коллег могло бы значительно повысить конкурентоспособность российских предприятий. В Красноярском крае приоритетным направлением развития кластерного движения принято создание сети промышленных кластеров.

Людские ресурсы и идеи позволяют создавать новые комбинации. Трудности, стоящие перед региональными экономиками возникают, как правило, из-за замкнутости на внутренних проблемах инертности, негибкости, негибкости и в результате сговоров между соперниками. Эти трудности могут быть решены за счет создания кластеров.

Один из факторов, который положительно влияет на всестороннее развитие кластеров, — это расширение специализированных производств, Эти производства должны быть, как правило, обслуживающего и поддерживающего характера. В рамках кластеров они создают мощную базу и исключительно благоприятные условия для продвижения новых идей и технологий.

Компаниям-лидерам, выступающим на мировом рынке, необходимо огромное количество, как оборудования, так и материалов, которые могут быть использованы при применении их технологических процессов. Все это позволяет создавать достаточно емкий рынок для небольших фирм имеющих инновационную направленность. Со временем такие компании становятся «мастерскими» по выработке конкурентных преимуществ. Кластерные сообщества предоставляет работу для множества небольших фирм, занимающихся поставками простых комплектующих.

Можно сделать вывод, что структура кластера во многом отражает структуру огромного множества фирм, располагающихся в данной стране. В таком случае существует одно важное уточнение: в кластере

собраны, как правило, самые передовые предприятия страны. Эти предприятия и создают основу для международной конкурентоспособности нации.

Основу процесса создания кластеров составляет обмен информацией. Эта информация может быть разного рода. Например, это обмен информацией между покупателями и поставщиками по поводу применяемых технологий, техники или потребностей в ресурсах.

Конкуренция между предприятиями, входящими в кластер, может сильно тормозить развитие всего кластера, т.к. любое из этих предприятий будет стремиться использовать полученную информацию самостоятельно. Взаимный обмен информацией между предприятиями кластера ставит их в выгодное положение по сравнению с другими предприятиями, но вместе с тем каждое из предприятий кластера заботится в первую очередь о себе. Механизмами взаимообмена в таком случае будут те факторы, которые способствуют беспрепятственному продвижению информации, как горизонтально, так и вертикально между предприятиями кластера. Среди факторов, которые могут способствовать продвижению информации, можно назвать: межличностные отношения, возникшие на основе совместной учебы, службы в армии, совместной деятельности в научных сообществах и профессиональных ассоциациях. Также достаточно сильное влияние могут оказывать отраслевые ассоциации и просто желание работать плодотворно на долговременной основе. Кроме того, большое значение придается семейным и околосемейным связям, как внутри кластера, так и среди фирм составляющих его окружение и взаимодействующих с ним; общая собственность или доленое участие в акционерной собственности или внутри промышленной группы, участие в патриотических организациях [6, с. 256].

Наличие кластера в национальной экономике позволяет отраслям удерживать свое преимущество, а не отдавать его странам, которые стремятся к захвату мировых рынков и более склонны к модернизации и обновлению своих экономик. Существование инновационного кластера, в который входят несколько отраслей существенно ускоряет процесс взаимовыгодного сотрудничества групп внутренних конкурентов. Все организации, входящие в кластер и относящиеся к различным отраслям, осуществляют инвестиции в специализированные, но достаточно близкие по направленности технологии. Помимо этого инвестиции делают в инфраструктуру, информацию и человеческий капитал. В результате, это ведет к возникновению целого ряда новых фирм. Государ-

ство пристально наблюдает за развитием кластеров, т.к. все это связано с большими капиталовложениями. Про кластер можно сказать, что он является чем-то большим, чем просто сумма его отдельных частей. Изолированные отрасли вынуждены вкладывать экономические ресурсы в развитие кластера, т.к. для них не существует, как правило, более эффективного их приложения и использования [4, с. 2].

Тем самым можно подчеркнуть, что конкурентоспособность страны во многом может зависеть от уровня и потенциала, расположенных на ее территории кластеров.

В структуру кластера, как правило, входит одно или несколько крупных предприятий, считающихся лидерами. Они составляют ядро кластера и определяют его долговременную стратегию.

Главным отличием кластера от картеля или финансово-промышленной группы являются конкурентные и кооперационные отношения, которые существуют внутри кластера.

На основе исследования различных подходов к формированию и функционированию кластера ниже предложена схема повышения конкурентоспособности и социальной стабильности предприятий кластера за счет совершенствования системы его взаимодействия с другими предприятиями, органами федерального, регионального и муниципального управления (рис. 2).

Основным элементом структуры кластера считается ядро, в которое входят наиболее устойчиво функционирующие предприятия, производящие основную продукцию. К другим элементами кластера могут быть отнесены поставщики, потребители, научно-исследовательские организации и высшие учебные заведения. Важная роль в работе кластерной системы отводится маркетинговым организациям.

Цель этих организаций заключается в координации коммерческой и маркетинговой деятельности предприятий, входящих в кластер. Функционирование кластера невозможно без участия органов власти. Основной задачей их взаимодействия является помощь в формировании инфраструктуры и создание условий, при которых сотрудничество участников кластера становится успешным.

Чтобы взаимоотношения между участниками строились эффективно, создается совет кластера. В такой совет должны входить представители органов власти, бизнеса и науки. Целью работы такого совета является координация деятельности и разработка приоритетных направлений развития деятельности кластера.



Рис. 2. Повышение конкурентоспособности и социальной стабильности предприятий кластера

Одним из факторов стабильного функционирования кластера является формирование критической массы кластера, состоящей из представителей малого и среднего бизнеса. Наличие такой массы представителей бизнеса способствует формированию и закреплению экономических связей между предприятиями, входящими в кластер. Это позволяет противостоять негативным внешним воздействиям.

Таким образом, создание кластера, как одной из передовых и эффективных форм организации бизнеса, позволяет достичь ряда преимуществ:

- для предприятий кластера открывается привилегированный и малозатратный доступ к специализированным факторам производства (новое оборудование и инновационные технологии, стабильная и развитая инфраструктура, подготовка квалифицированных кадров, проведение НИОКР, и т.д.). Это возможно при условии нахождения в регионе конкурентоспособных на внутреннем или внешнем рынке поставщиков и родственных отраслей;
- движение потоков информации облегчается за счет лучшей организации, меньших издержек и возможности непосредственно наблюдать за деятельностью других компаний. Это позволяет накапливать знания гораздо быстрее;
- кластеры предоставляют возможность быстрее удовлетворять покупательский спрос, проводить маркетинговые исследования и осуществлять закупки, тем самым повышая качество и эффективность работы [3, с.19–23].

Резюмируя, можно сделать вывод, что создание и развитие кластеров предоставляет новые возможности для бизнеса, повышает устойчивость и развитие малых предприятий, активизирует инновационную деятельность и ведет к повышению конкурентоспособности и социальной стабильности, как регионов, отраслей и секторов промышленности, так и страны в целом.

Используемые источники

1. Авдашева С.Б., Голованова С.В. Тенденции изменения структуры российской промышленности в период экономического подъема. – М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2009. – 312 с.
2. Валдайцев С.В. Финансирование и кредитование инновационной деятельности / Валдайцев С.В., Мотилев О.В. – СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та экономики и финансов, 2005. – 136 с.

3. Захаров В.Я. Промышленные кластеры и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 12. — С. 19–23.
4. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Subcontract.ru: портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. 2003–2009. URL: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_171.html.
5. Монастырный Е.А. Инновационный кластер // Инновации. — 2006. — № 2. — С. 38–43.
6. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 896 с.
7. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // СЗ РФ. — 2008. — № 47. — С. 89.
8. Балабанова А.В., Балабанова О.Д. Антикризисное управление: четыре года спустя // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2012. — № 30. — С. 7–22.
9. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2013. — № 34. — С. 130–137.
10. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Особенности управления инвестициями в промышленном секторе в посткризисный период // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2014. — № 40. — С. 16–27.

Бабенкова С. Ю.

*кандидат экономических наук,
МВА, банковский эксперт
e-mail: bsj@bk.ru*

Исламское страхование: инструмент антикризисного управления?

В настоящей статье приведены основные принципы исламского страхования, его концептуальные отличия от подходов, применяемых в классическом страховании в том числе в России. Рассмотрены и проанализированы перспективы внедрения и развития указанного инструментария в нашей стране, в том числе, в условиях экономических санкций, применяемых рядом западных стран.

Ключевые слова: *исламское страхование; страховой фонд; действующий договор страхования; страхование коммерческих рисков; страховые взносы; личное страхование; страхование риска; страхование с участием в прибыли компании.*

Babenkova S. Yu.

*PhD (Economics), MBA, banking expert
e-mail: bsj@bk.ru*

Islamic insurance: the tool of anticrisis managment?

This article describes the basic principles of Islamic insurance, its conceptual differences from the approaches used in the classical insurance, including in Russia. We considered and analyzed the prospects for the implementation and development of these tools in our country, including in the context of economic sanctions applied by a number of western countries.

Keywords: *Islamic insurance; insurance fund; current insurance; insurance commercial risks; insurance fee; life insurance; insurance against risk; insurance with participation in the profit.*

С целью рассмотрения возможности внедрения инструментов исламского страхования на российский рынок, как одного из звена «антикризисного механизма», целесообразно кратко ознакомится с подходами, используемыми в исламском страховании и сравнить их с подходами, используемыми в традиционном (российском) страховании.

Федеральное законодательство¹ трактует термин «страхование» следующим образом: «Страхование — отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков». Поступления в вышеуказанные денежные фонды могут осуществляться в форме добровольного и обязательного страхования².

В основе исламского страхования³ (также, как и в основе исламского банкинга) лежит принцип партнерства⁴, в более широком смысле — принцип добровольных взносов (пожертвований)⁵, которые осуществляются участниками в общий фонд (такафул⁶-фонд) (далее — Фонд). В случае наступления страхового случая у членов указанного фонда денежные средства выделяются из фонда на покрытие последствий страхового случая.

Фондом могут управлять, как и избранный из числа держателей страховых полисов комитет, так и «страховая компания» — лицензируемая компания, которая на основании договора управляет Фондом, в том числе инвестирует средства Фонда в активы и (или) ценные бумаги, разрешенные Шариатом. Прибыль от инвестиций поступает на страховые выплаты и вознаграждения между участниками Фонда (держателями страховых полисов), а также оплату услуг «страховой компании».

Оплата услуг «страховой компании» осуществляется 3-мя способами:

- из инвестиционной прибыли — مضاربة (договор Муд'араба);

¹ Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

² *Справочно*: не распространяется на систему страхования вкладов в банках Российской Федерации.

³ «Страхование не азартная игра, если она проводится на принципах ведения бизнеса. Здесь в основе лежит статистический расчет из которого исключаются вероятности неопределенности. Страховщики рассчитывают достаточно точно и научно премию, которая пропорциональна рассчитанному риску». Комментарии Юсуфа Али к *Суре البقرة* (2:219). (URL: <http://www.islamic-banking.com>).

⁴ Более подробно основные аспекты исламского банкинга рассмотрены, в том числе в работе Бабенкова С.Ю. Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России. — М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2014.

⁵ تبرع — жертвовать; дарить, делать подношение, делать взносы (добровольно).

⁶ تكافل — взаимное ручательство; порука; солидарность; единоклассники.

- из Фонда, но за оговоренное вознаграждение – وکل (поручать, доверять. Договор Вакала – аналог представительства интересов в «традиционной» финансовой сфере);
- «смешанный» способ, при котором используются оба вышеприведенные способа оплаты.

Продукты и услуги, предлагаемые при исламском страховании и классическом страховании (российском страховании) представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Виды исламского страхования и страхования в Российской Федерации

Исламское страхование	Российское страхование
1	2
Имущественное страхование (страхование от пожара, автомобильной аварии, авиакатастрофы, возникновения ответственности, нарушения обязательств доверенным лицом и т.д.).	Имущественное страхование (страхование средств наземного транспорта; страхование имущества физических и юридических лиц). Страхование гражданской ответственности (владельцев автотранспортных средств; организаций, эксплуатирующих опасные объекты; за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору).
Личное страхование (страхование от рисков нетрудоспособности или смерти).	Личное страхование (страхование жизни на случай смерти или условием периодических страховых выплат; страхование от несчастных случаев и болезней). Обязательное медицинское страхование.
Социальное страхование – социальные пособия от государства.	
	Страхование рисков (предпринимательских и финансовых).

Как видно из вышепредставленной таблицы, страхование предпринимательских и финансовых рисков в исламском страховании не имеет экономического смысла, в связи с тем, что все сделки совершаются по принципу «партнерства» и риски от понесенных убытков заранее обговариваются между контрагентами – партнерами.

Многие эксперты, анализируя исламское страхование указывают на положительные «антикризисные» моменты при использовании данной схемы страхования, например: «...Страховые фонды при этом могут быть размещены в ценные бумаги (как правило акции) компаний, чья деятельность не является запретной или сомнительной с точки зрения шариата. Исламское право запрещает сделки-пари, поэтому исламские фонды не вкладывают деньги на рынках большинства производных инструментов, включая рынок CDO/CBO (collateralized debt/bond obligations), наиболее пострадавший от миро-

вого финансового кризиса»⁷. При этом необходимо отметить, что несмотря на положительные прогнозы многих аналитиков о «безрисковости» исламского банкинга, опыт кризиса 2008 г. показал, что серьезные испытания могут коснуться и достаточно благополучные крупные исламские компании⁸.

Риск «понесения больших убытков» будет возможен всегда независимо от величины компании, в том числе при осуществлении этими компаниями операций инвестирования вне зависимости от использования классических схем или исламского банкинга (исламского страхования). В тот момент, когда денежные средства инвесторов начинают работать в неких компаниях с целью получения прибыли, эти инвесторы вместе с возможностью получения прибылей сразу должны оценивать вероятности получения убытков. Конечно, инструментарий, используемый в исламском банкинге, предоставляет возможность заранее обговаривать партнерам потенциальные «прибыли и убытки» при инвестировании одним из партнеров денежных средств в финансовые проекты или активы компаний. Заранее обговаривая потенциальные риски для своего бизнеса один из контрагентов осуществляет «страхование предпринимательских и финансовых рисков», которое распространено в классическом страховании и в классическом банкинге (например, кредитные деривативы, банковская гарантия).

Основные различия исламского страхования от традиционного (российского) страхования приведены в Таблице 2.

Таблица 2

Основные различия исламского страхования от традиционного (российского) страхования

Исламское страхование	Традиционное (российское) страхование
1	2
Исламское страхование основывается на договорных отношениях между группой лиц с целью минимизации последствий рисков, наступивших при возникновении страхового случая. Указанные отношения включают в себя, в том числе внесение добровольных взносов, образование	Договор традиционного страхования представляет собой финансовый договор معاوضة (возмещение, обмен. Му'авада – договор обмена), целью которого является получение прибыли из операций страхования. Указанные сделки запрещены с точки зрения Шариата так как содержат принцип غرر (Гагар – вводить в заблуждение, обманывать).

⁷ Исламское страхование. Шариатский стандарт № 26. Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (AAOIFI). – М.: «Исламская книга», 2010.

⁸ Технический дефолт крупнейшей инвестиционной компании Ближнего Востока «Dubai World».

Продолжение таблицы 2

Исламское страхование	Традиционное (российское) страхование
1	2
Фонда, управление указанным Фондом (или передачу управленческих функций «страховой компании»), контроль за соблюдением норм Шариата в ходе деятельности Фонда.	
Основной механизм исламского страхования подразумевает получение прибыли участниками Фонда, в том числе от инвестирования денежных средств (добровольных взносов или пожертвований) Фонда «страховой компанией» в активы или ценные бумаги, разрешенные Шариатом	Согласно федеральному законодательству страховые организации должны инвестировать собственные средства (капитал) на условиях диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности. Страховые организации не вправе инвестировать в векселя юридических лиц, физических лиц и выдавать займы за счет собственных средств (капитала). Инвестирование собственных средств (капитала) осуществляется страховщиками самостоятельно или путем передачи части средств в доверительное управление управляющей компании.
Страховая компания является агентом страхового счета, при этом основным держателем счета является Фонд, в который участники вносят свои добровольные взносы.	Страховая организация (страховщик) – организация, заключившая публичный договор имущественного или личного страхования с гражданином или юридическим лицом (страхователем) (статья 927 часть II Гражданского кодекса Российской Федерации)
Страховые взносы осуществляются на добровольной основе и учитываются на страховом счете.	Страховая организация получает страховые премии (страховые взносы), размер которых устанавливается исходя из страховой суммы на основании федерального закона и (или) договора страхования.
Добровольные взносы, остаточные страховые взносы, а также полученная по ним чистая прибыль аккумулируются на страховом счете. Указанная прибыль может быть распределена среди участников Фонда – держателей полисов.	Страховая компания как один из участников заключенного договора страхования получает от страхователя (физического лица) страховую премию (страховой взнос). Из полученных страховых премий (страховых взносов) компании формируют денежные фонды из которых уплачиваются средства при наступлении страховых случаев. Нераспределенная прибыль страховых компаний входит в состав собственных средств (капитала) компании.
Прибыль от инвестирования активов принадлежит участникам Фонда – держателям полисов (определенная часть прибыли передается «страховой компании»).	Прибыль от инвестирования – прибыль только страховой компании.
Целью исламского страхования является достижение сотрудничества между членами общества ⁹ .	Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

⁹ «Обретать богатство (имущество) путем создания вместе с другими различных товариществ. По Исламскому Шариату товарищества являются важнейшими основами экономического развития. Потому что в них люди, как единомышленники на равных правах участвуя своими мнениями, трудом, средствами, ведут дружную экономическую деятельность. Вследствие этого и отдача тоже соответственно бывает больше. Но только в том случае, если все отнесется к данному делу честно и не будет обмана, злоупотребления». Мухаммад Садик, Мухаммад Йусуф Права человека в Исламе. – СПб.: «Издательство “ДИЛЯ”», 2008.

Исламское страхование	Традиционное (российское) страхование
1	2
Страховщик и страхователь – по сути являются одним и тем же физическим (юридическим) лицом, действующим на принципах партнерства.	Страхователь и страховщик - различные физические и юридические лица, взаимодействующие друг с другом на основании договора страхования.
В ходе своей деятельности пользуются принципами Шариата.	В ходе своей деятельности пользуются нормами федерального законодательства и нормативных актов.

В ходе рассмотрения и анализа представленной выше информации целесообразно сделать вывод относительно «антикризисности» инструментария исламского страхования и его целесообразности внедрения в России. Любой продукт или услуга на исламском финансовом рынке должна не противоречить законам Шариата, то есть в широком смысле законам, основанных на религиозных догмах, регулирующих все аспекты религиозно-правовых отношений как отдельно человека, исповедующего Ислам, так и государства в целом¹⁰. Применение указанных законов в светском государстве представляется достаточно затруднительным. Однако, необходимо отметить, что в настоящее время, когда на ряд российских компаний со стороны «западных партнеров» наложены санкции, российским инвесторам представляется возможность перераспределить инвестиционные потоки на рынок исламских финансов. В принципе механизм исламского страхования в целом концептуально не противоречит российскому законодательству, инвестирование денежных средств именно в компании, деятельность которых не противоречит Шариату, возможно при условии инвестирования в мусульманские компании, работающие в странах Ближнего Востока или Средней Азии. Вместе с тем при выработке единых нормативных подходов возможно возникновение финансовых альянсов, включающих в себя «классические» банки и «не классические» страховые компании.

Возможность активного внедрения на российский рынок исламских страховых компаний целесообразно только с точки зрения прихода на отечественный рынок зарубежных компаний с целью инвестирования в страну. Относительно потенциальных клиентов в России, которые будут пользоваться услугами данных организаций, вопрос остается открытым, так как согласно данным социологического опроса, проведенного в нашей стране Национальным агентством финансовых исследова-

¹⁰ Бабенкова С.Ю. Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России. – М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2014.

ний (НАФИ) в партнерстве с Ассоциацией региональных банков России относительно продуктов и услуг исламских банков: «69% российских мусульман *не заинтересованы* в услугах исламских банков»¹¹.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Исламское страхование. Шариатский стандарт № 26. Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений (ААОИФИ). – М.: «Исламская книга», 2010.
4. Мухаммад Садик, Мухаммад Йусуф Права человека в Исламе. – СПб.: «Издательство «ДИЛЯ», 2008.
5. Коран. Перевод смыслов и комментарии Иман Валерии Пороховой. – М.: Рипол Классик, 2011.
6. Баранов Х.К. Арабско-русский словарь / Под ред. В.А. Костина. Издание третье. – М: Издатель Валерий Костин, 2007.
7. Бабенкова С.Ю. Правовые, религиозные и культурные проблемы внедрения исламской финансовой системы в России. – М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2014.
8. URL: <http://www.islamic-banking.com>.
9. URL: <http://www.banki.ru/>.

¹¹ Данные ноябрь 2015 г. (URL: <http://www.banki.ru/>).

Балабанова А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
ректор Российской академии предпринимательства
e-mail: info@rusacad.ru*

Журавлев Г. Т.

*доктор философских наук, доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: pochta1932@mail.ru*

Маркетинговое исследование поведения потребителей информации

В статье рассматриваются сущность и содержание маркетинговых исследований, информационные потребности, поведение потребителей на рынке информационных услуг.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговые исследования, информация, информационные потребности, поведение потребителей, средства информации.*

Balabanova A. V.

*Doctor of Science (Economics),
Professor, rector of the Russian academy of entrepreneurship*

Zhuravlev G. T.

*Doctor of Science (Philosophy), Doctor of Science (Economics), Professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Market research of behavior of information consumers

The article considers the essence and content of marketing research, information needs, and consumer behavior on the market of information services.

Keywords: *marketing, marketing research, information, information needs, consumer behavior, media.*

В России формируется информационное общество. При первом приближении можно сказать, что такой формат общества устанавливается, если приблизительно половина рабочей силы занята в производстве и реализации информации, т.е. трудится в информационной сфере. Россия пока что, по мнению МСЭ (Международного союза элек-

тросвязи), находится на 42-м месте ¹. Следует отметить, что среди современных теорий развития общества существуют такие, как концепция постиндустриального общества, теория информационного общества, теория глобального сетевого общества, общество знаний (knowledge society), к тому же некоторые исследователи говорят о высокотехнологической цивилизации. На наш взгляд, общей чертой для разных концепций исследования современного общества является то, что часто используются одни и те же категории, такие как «информация», «знания», «инновации», «сеть», «Интернет», «сетевое предприятие», «интернет-СМИ». Тем не менее ученые-обществоведы неодинаково оценивают преимущества и недостатки новой реальности.

В частности, Фрэнк Уэбстер в своей работе сделал попытку сравнить наиболее известные теории общества второй половины XX века, в которых основное внимание уделялось информационному взрыву, который считали основой глобальной «информационной» экономики. Среди рассмотренных работ Ф. Уэбстер подверг критическому анализу теории Д. Белла, М. Кастельса, Г. Шиллера, Ю. Хабермаса, Э. Гидденса, Ж. Бодрийяра, З. Баумана и других ученых. Он пытался найти самое точное, с его точки зрения, определение информационного общества. По его мнению, «измерение и связанная с ним сложность определения той точки на технологической шкале, достигнув которой общество может считаться информационным, являются центральными проблемами формулирования любого приемлемого определения информационного общества»². Ф. Уэбстер выделил пять направлений для определения критериев информационного общества и взял за основу параметры идентификации новизны: технологическое, экономическое, связанное со сферой занятости, пространственное, культурное. В результате своего исследования он пришел к заключению, что «глобальное сетевое общество... — это трансмутация хорошо известных принципов *капиталистического* общества», что информационный взрыв не произвел никаких радикальных сдвигов ни в том, как организованы индустриальные общества, ни в том, куда направлено их развитие³. То есть, как бы мы ни называли современное общество, определяющим является его экономическое устройство, усовершен-

¹ Международный союз электросвязи: Индекс развития информационно-коммуникационных технологий в странах мира в 2014 году // Источник: <http://www.gtmarket.ru> 18.01.2015 г.

² Уэбстер, Фрэнк Теории информационного общества. — М.: Аспект Пресс, 2004. — С. 17.

³ Там же.

ствованное достижениями современных технологий. С этим можно согласиться.

Чтобы выйти в лидеры, надо проделать большую работу по созданию социальных и экономических условий для разработки информационных технологий, подготовки каждого гражданина в использовании компьютеров дома, на работе, в политической жизни, культуре и пр. А для этого необходимо проводить систематические маркетинговые исследования, которые позволяют оценивать состояние информационного общества и прогнозировать его развитие.

В общем виде можно сказать, что маркетинговые исследования предназначены для изучения внешней среды, в рамках которой живет и действует фирма, а также маркетинговой деятельности фирмы⁴.

Маркетинговые исследования являются важной составной частью теории маркетинга. Можно встретить такую классификацию составных частей теории маркетинга:

1. Общая теория маркетинга, которая изучает глобальный рынок в целом, поведение потребителей, стратегию фирм на рынках. Она выполняет методологическую функцию маркетинговых исследований, изучает общие законы рынка.

2. Теории среднего уровня – изучают рынки конкретных товаров и услуг, потребности различных групп населения именно в этом товаре, помогают разрабатывать стратегию его производства и реализации.

3. Прикладные маркетинговые исследования – занимаются сбором, обработкой и анализом информации, на этой базе готовят решения и контролируют их исполнение. Таким образом, прикладные исследования должны проводиться систематически.

Наиболее важным направлением маркетинговых исследований выступает изучение поведения потребителей. Если товар не куплен, если услуга не востребована, фирма закроется, перестанет существовать. Между тем потребитель – очень капризная категория, на потребности влияет великое множество факторов, которые изменчивы и подвижны. Поэтому мы провели ряд опросов студентов с целью изучения мотивов их потребления информации. На наш взгляд, студенты являются наиболее активной частью населения в потреблении информации – положение обязывает.

⁴ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Методологические проблемы маркетингово-социальных исследований // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 27. – С. 57–74.

Поведение потребителей – субъективный фактор, в его формировании решающую роль играет психология индивида и группы. Удовлетворение этих потребностей – объективный фактор, он не зависит от психологии, здесь роль играют предложение, цены, амбиции фирмы и др.⁵

В связи с этим маркетинговые исследования направлены на изучение конкурентов, поставщиков, посредников, товарного ассортимента, ценовой политики, каналов сбыта продуктов и услуг, проблем стимулирования и др. Внимания маркетологов требуют возможности рынка товара и услуги, реакции рынка на новый товар, в нашем случае – на новую информацию или новые средства информирования, определение территории и группы населения, которая будет потреблять эти новые виды информирования, а также прогнозирование параметров развития рынка информации.

Рассмотрим особенности информационного рынка. В разных статьях некоторые авторы восхищаются информационным обществом – дескать, на смену изнурительной монотонной работе и бесчеловечной индустриальной культуре идут экономика знаний и свобода творчества. Другие авторы привлекают внимание читателей к всевозможным ожидаемым угрозам, например к тому, что целостность восприятия мира заменится «клиповостью сознания», а массовые информационные технологии навязывают нам способ мышления и образ жизни, которые разрушают традиционный стиль жизни и несут угрозу антропологическим свойствам человека.

Бесспорно, электронная информация, точнее информация на электронных носителях, пронизывает деловую и культурную ткань социума, здесь можно найти научную, техническую, социальную, правовую и иную информацию, которая отражает все сферы человеческой деятельности, так что человек уже существенно зависит от распространения компьютерной техники.

Важной особенностью информационного рынка является то обстоятельство, что очень быстро и постоянно меняются информационные технологии, аппаратные устройства, форматы и пр., поэтому человек должен ежедневно (это не будет преувеличением) усваивать, кроме профессиональной, политической, культурной, бытовой информации, знания о компьютерах, браузерах и др. Например, если индивид приобрел планшет на андроидной операционной системе, необходимо изу-

⁵ Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.

чать и андроид, и особенности купленного планшета. Значит, надо, с одной стороны, приобретать новую информацию, с другой – постоянно учиться и усваивать ее.

Одним из сегментов информационного рынка является сфера образования. Сложная структура рынка профессионального, делового информационного обеспечения обуславливает многоструктурность информационного обеспечения образовательных программ. Студенты, аспиранты, преподаватели, работники вузовских библиотек, научные сотрудники выступают потребителями информации на этом рынке. Они отбирают в первую очередь научную информацию и образовательные ресурсы. Но их также интересует информация о деятельности фирм и госучреждений, которые «реализуют» знания на практике. Экономисты, например, отслеживают сегменты маркетинговых исследований, финансовую информацию, сведения о рынке рекламы, межкорпоративные коммерческие каналы, правовую информацию и т.п. Вместе с тем, являясь жителями города, гражданами страны, они потребляют и политическую информацию, сведения об окружающей среде и пр. Очевидно, что студенты других специальностей потребляют свою особенную часть профессиональной информации, так что для потребителей цифровой информации в сфере образовательных услуг необходима общая (общегражданская) и особенная (профессиональная) информация.

В литературе отмечается конкурентная борьба между производителями печатной продукции и фирмами, которые распространяют цифровую информацию, но это требует специального исследования. Отметим только то, что производители деловой информации стремятся к расширению линейки своих электронных продуктов.

Все это говорит о том, что потребители информационных продуктов вынуждены изучать и знать всю сложность поисковых систем, лидеров в этой области и уметь отыскивать «иголку в стоге сена».

Постепенное включение (втекание) в информационное общество – процесс не столь уж и безобидный, как показывает опыт последних десятилетий. Некоторые авторы восторженно приветствуют формирование информационного общества («вот будет у каждого человека персональный компьютер, iPad, интернет, и все будут счастливы»). Другие авторы более реально оценивают новые проблемы, с которыми сталкиваются люди, в частности потребители информации и всего, что появилось в жизни людей в информационном обществе. Одна из таких проблем – это кризис в сознании людей.

Маркетинговые исследования позволяют оценить состояние рынка, прогнозировать его изменения, подготавливать проекты управленческих решений и путем мониторинга контролировать их исполнение.

Опыт свидетельствует, что отсутствие маркетинговых исследований в деятельности фирмы ведет к потерям, превышающим затраты на исследования. Потери складываются из потерь от плохо разработанной стратегии фирмы, неправильно сформулированных целей, непродуманной маркетинговой политики.

Сильные стороны фирмы		Эффективность деятельности фирмы		Возможности бороться с угрозами
Деятельность фирмы				
Слабые стороны фирмы		Качество товара, услуги		Угрозы

Рис. 1. Маркетинговые исследования внутреннего состояния фирмы

Задачи маркетинговых исследований:

1. Описание объектов.
2. Классификация объектов.
3. Изучение причинно-следственных связей.
4. Прогнозирование.
5. Оптимизация процессов.

Объем рынка		Вид рынка (рынок нового товара, традиционный рынок)		Рыночные цены
Исследование внешней среды				
Конкуренты		Место фирмы на рынке		Прогноз рынка

Рис. 2. Маркетинговые исследование внешней среды

Основные этапы исследования:

1. Этап теоретико-методологического исследования. На этом этапе определяются цели и задачи исследования, выявляется проблема и предмет исследования, формулируются гипотезы исследования, дается интерпретация основных категорий.

2. Обосновывается выборка.

3. Разрабатывается организационный план.

4. Выбор методов сбора информации (опросы, наблюдение, изучение документов, фокус-группа и др.).

5. Разработка исследовательских документов, обоснование показателей, видов измерения и шкалирования, индексов.

6. Сбор информации, ее обработка и анализ.

7. Отчет, разработка рекомендаций, подготовка проекта вариантов решения.

8. Повторное исследование.

Бесспорный факт заключается в том, что *потребители покупают и информацию, и средства распространения информации*. Из этого следует, что изучение поведения потребителей на рынке информационных услуг является весьма актуальной задачей маркетологов, экономистов, социологов, психологов и др.

Цели исследования: 1) выявить наличие у респондентов электронных средств информации — настольных компьютеров, ноут- и нетбуков, планшетов, смартфонов и др.; 2) изучить, какую информацию потребляет молодежь и какими источниками пользуется; 3) исследовать факторы, влияющие на поведение потребителей.

Задачи исследования: 1) описание объекта исследования; 2) поиск причинно-следственных связей.

Объект исследования — студенты московских вузов.

Предмет исследования — наличие электронных средств и частота их приобретения, содержание потребляемой информации и влияние на покупку компьютеров и др. средств; факторы, влияющие на покупку электронных средств информации, а также на потребление информации ⁶.

В основе покупки товара, услуги, в частности информации, лежат потребности индивидов или групп людей, а потребности выражаются в спросе. Изучая спрос, мы тем самым получаем первоначальное знание о поведении потребителей информации.

⁶ Ковалевская Е.В. Социология. — М. Изд. центр ЕАОИ, 2009.

Опрос проводился среди студентов экономических специальностей. Всего опрошено 300 студентов гуманитарных факультетов – социологов, психологов и др.

Приведем таблицу, в которой показан спрос студентов (респондентов) на различные виды информации (таб. 1).

Таблица 1

Виды информации и частота ее потребления в выборочной совокупности, %

Частота потребления информации	Виды информации						
	Политическая	Экономическая	Демографическая	Финансовая	Научная	Учебная	Художественная
Ежедневно	27,5	15,0	7,5	11,3	20,0	36,3	17,5
3–4 раза в неделю	31,3	21,3	8,8	25,0	23,8	28,8	26,3
1 раз в неделю	28,8	37,5	32,5	41,3	38,8	22,5	28,8
Всего	87,6	73,8	48,8	77,6	82,6	87,6	72,6

В таблице показано распределение студентов по видам потребляемой информации, указана также частота потребления. На первом месте находятся учебная и политическая информация, на втором – научная. Поскольку мы опросили студентов, эти данные объяснимы. Общее заключение может быть таким: студенты весьма любознательны и не чуждаются любой информации, которая отражает общественную жизнь, но главное для них – учеба.

Представляет интерес спрос в студенческой среде на средства информации. Мы разделили средства информации на две категории – бумажные и электронные носители информации.

Таблица 2

Распределение респондентов по приобретению средств информации, %

№№	Средства информации	%%
1	Смартфон	31,4
2	Планшет	26,5
3	Ноутбук (нетбук)	26,3
4	Телефон	16,4
5	Кинофильмы на электронных носителях	8,9
6	Видеопроектор	6,3
7	Настольный компьютер	5,1
8	Журналы на бумажных носителях	25,1

Опрос показал, что студенты предпочитают электронные носители.

Как показано в таблице, смартфоны, планшеты и ноутбуки (нетбуки) студенты покупали чаще, чем журналы на бумажных носителях. Заметим, что журналы можно читать и по Интернету.

Спросом у студентов пользуются новинки электроники. В 2014 – 2015 гг. на первом месте находились смартфоны. А настольные компьютеры оказались на последнем месте.

Выше мы показали, что покупали респонденты в последнее время. А на рисунке 3 показано наличие ранее купленных электронных средств информации.

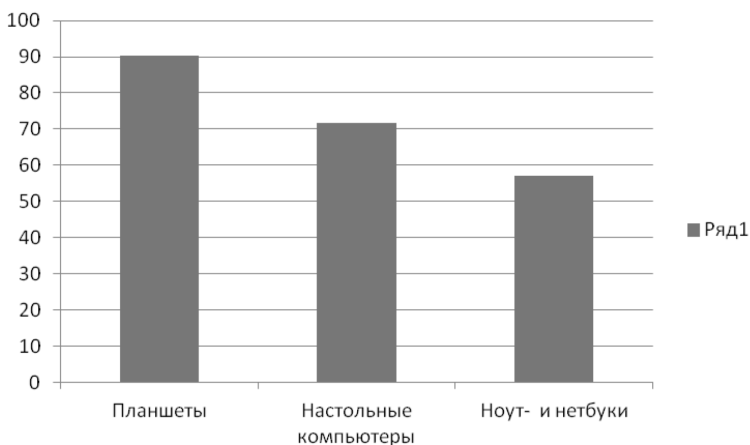


Рис. 3. Распределение респондентов в зависимости от наличия электронных средств информации

Сравнение вышеприведенных таблицы и графика (рис. 3) позволяет видеть, что интересы и потребности респондентов меняются, они подвижны. На графике «лидируют» планшеты, значит в 2012–2013 гг. планшеты были новинкой и объектом покупки. А в 2015 году появились интересные смартфоны, которые привлекли внимание студентов.

Известно, что потребности осознаются как мотивы поведения, потребности лежат в основе мотивов поведения. Одна из гипотез нашего исследования заключалась в следующем: студенты используют в основном электронные средства информации для достижения двух целей, можно иначе сказать: одними из главных потребностей у респондентов являются две из них – *потребность в информации*, которая

обусловлена на генетическом уровне, поскольку отражение есть всеобщее свойство материи; *потребность в эмоциях*. Последнее объясняется тем, что повседневная рутина надоедает индивиду, человеку необходимы новые эмоции, он ищет их в Интернете, а это вынуждает его покупать электронные устройства, чтобы посмотреть фильм, послушать концерт и др.

Особо следует сказать о роли социальных сетей, которые в некоторой степени помогают решать эти две задачи – получать новую информацию и новые эмоции.

В предыдущих исследованиях мы установили, что эти два мотива играют важную роль в информационном поведении студентов. В новом исследовании мы решили изучить, как один мотив дополняет другой. Были получены весьма интересные результаты: среди респондентов выявлены две обособленные группы – одна группа респондентов много времени уделяет поиску в Интернете новой информации, но равнодушна к эмоциям, другая, напротив, озабочена поиском новых эмоций, но не проявляет внимания к новой информации, эту группу вполне удовлетворяет тот информационный фон, который окружает нас.

Приведем результаты двух опросов (таб. 3, таб. 4).

Таблица 3

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Получаете ли Вы новую информацию при общении?», %

№ №	Получаете ли новую информацию	% %
1	Нет	3,7
2	Кое-что новое узнаю	66,3
3	Да, много новой информации	30,0

Таблица 4

Распределение ответов респондентов на вопрос: «В целом, удовлетворены ли Вы своим эмоциональным общением с окружающими?», %

№ №	Удовлетворены своим эмоциональным общением	% %
1	Нет. Но для меня это неважно	10,0
2	Нет. Но мне очень не хватает эмоционального общения	36,3
3	Очень удовлетворен эмоциональным общением	53,7

Простой обзор таблиц дает некоторое представление о том, сколько респондентов довольны полученной информацией и эмоциональным общением. Только 3,7% респондентов не получает новую информацию, а 10% не нуждаются в новых эмоциях.

Намного интереснее таблицы сопряженности (таб. 5). Они позволяют увидеть то, что не видно на представленных таблицах.

Таблица 5

Взаимозависимость ответов на вопросы: «Получаете ли Вы новую информацию при общении?» и «В целом удовлетворены ли Вы своим эмоциональным общением с окружающими?»

Получаете ли новую информацию	Удовлетворены своим эмоциональным общением с окружающими		
	Нет. Но для меня это неважно	Нет. Но мне очень не хватает эмоционального общения	Очень удовлетворен эмоциональным общением
Нет	25,0	00	32,3
Кое-что новое узнаю	27,5	75,9	55,1
Да, много новой информации	47,5	24,1	12,6

Как видно из таблицы 5, респондентов можно разделить на три неравные группы: 1) респонденты ищут новую информацию и не проявляют интереса к эмоциональной стороне общения; 2) респонденты нуждаются в эмоциональной поддержке, в новых эмоциях, а новая информация их не очень интересует; 3) респонденты, которые стремятся получать новую информацию и новые эмоции.

Для нас явилось неожиданностью четкое *разделение* на любителей информации и лиц, которые стремятся обновлять свои эмоциональные переживания. Либо информации – либо эмоции.

Среди респондентов, которые дали ответ, что они не удовлетворены эмоциональным общением и для них это неважно, 47,5% удовлетворены полученной новой информацией. А вот среди тех, кто ответил, что «Очень удовлетворен эмоциональным общением», только 12,6% проявили интерес к новой информации. Правда, есть респонденты, которых не интересуют ни информация, ни эмоции. И, с другой стороны, есть индивиды, которые заинтересованы в том и другом.

Последующий анализ полученных данных показал, что ориентация студентов на информацию или на эмоции оказывает заметное влияние на их потребительское поведение в сфере информации, а также на их жизненную позицию, на мировоззрение и поведение в общественной жизни.

Этот факт позволяет уточнить мотивы поведения потребителей информации и информационных услуг, а также показывает возможности маркетинговых исследований, допускающих получать не тривиальные выводы, которые иначе не постижимы.

Используемые источники

1. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Методологические проблемы маркетингово-социальных исследований // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 27. – С. 57–74.
2. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Мотивы покупки товара (услуги) // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 237–251.
3. Балабанова А. В. Переход к социально ориентированной модели экономического роста действительно необходим // Человек и труд. – 2006. – № 4. – С. 11–15.
4. Балабанова А.В., Балабанова О.Д. Антикризисное управление: четыре года спустя // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2012. – № 30. – С. 7–22.
5. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов. Пути развития человека http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/hdr_2010_complete.pdf.
6. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. – М., 2010.
7. Ковалевская Е.В. Социология. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.
8. Уэбстер Фрэнк Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004.

Баринов Э. А.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства
e-mail: barinov.138@yandex.ru*

Рынок деривативов

В статье рассматриваются основные виды инструментов, торгуемых на рынке деривативов.

Ключевые слова: *рынок, деривативы, форвард, опцион, фьючерс, своп.*

Barinov E. A.

PhD (Economics), Russian academy of entrepreneurship

The Derivatives market

The article considers the main types of financial instruments traded on the derivatives market.

Keywords: *market, derivatives, forward, option, futures, swap.*

Одним из сегментов финансового рынка выступает рынок деривативов (производных финансовых инструментов – ПФИ), на котором обращаются срочные контракты, т.е. соглашения о будущей поставке предмета контрактов. Указанный рынок помогает страховать ценовые риски в условиях нестабильной экономической ситуации, согласовывать планы участников рынка, инструменты которого могут быть как высокодоходными, так и высокорискованными. Инфраструктура рынка включает в себя не только биржевые и внебиржевые электронные системы, но и брокеров и дилеров. Участниками рынка выступают профессиональные организации, юридические и физические лица. Рынок деривативов – это гигантский рынок по объёму проводимых на нём операций. Если ещё в 2010 г. мировой внебиржевой рынок деривативов приближался к 600 трлн. долл., то в 2014 г. он достиг почти 700 трлн. долл. При этом мировой рынок ВВП за этот же период так и не превысил 100 трлн. долл.

На спрос и предложение на рынке деривативов большое воздействие оказывают конъюнктура на товарно-финансовых рынках, масштабы инвестиционной активности, возможность привлекать в значительных объёмах и на льготных условиях кредиты и т.д. На рынке ПФИ

внедряются новые финансовые инструменты, модифицируются уже функционирующие, развиваются новые стратегии торговли, совершенствуются технологии проведения операций. Для ПИФ (ов) характерно их большое разнообразие.

Дериватив – это договор (контракт), в соответствии с которым стороны имеют право или обязуются купить или продать базовый актив (ценные бумаги, валюту, сырьевые товары, процентные ставки и др.) по цене, установленной на момент заключения договора.

В ЕС деривативами считаются опционы, фьючерсы, свопы, форвардные соглашения и другие производные инструменты, исполнение которых осуществляется посредством поставки базисного актива или расчётов денежными средствами, включая CFD и инструменты для передачи кредитного риска.

В России определение производных финансовых инструментов приводится в Законе «О рынке ценных бумаг», в Приказе ФСФР от 4.03.2010 г. № 10-13/пз-н «Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов», а также в других нормативно-правовых документах. Закон РФ «О рынке ценных бумаг» в части, касающейся регулирования операций с ценными бумагами и деятельности профучастников, определяет производный финансовый инструмент как договор (исключая РЕПО), предусматривающий обязанность сторон/стороны: 1) периодически или одновременно уплачивать суммы исходя из колебаний цен на базовые активы, или в силу каких-то других обстоятельств, в отношении которых не ясно, произойдут ли они или нет, но возможна обязанность поставить базовый актив; 2) по требованию контрагента купить базовый актив или заключить дериватив (опцион); 3) продать базовый актив не ранее трёх дней после заключения сделки и обязанность контрагента их принять и оплатить покупке. При этом в контракте должно быть указано, что он является деривативом. Указанием Банка России от 16 марта 2015 г. № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов» отмечаются лишь отдельные их виды.

ПФИ классифицируются по месту заключения (биржевые и внебиржевые), по срокам (краткосрочные – до 1 года, среднесрочные – от 1 года до 3-х лет и долгосрочные – более 3-х лет), по порядку исполнения (поставочные и расчётные), по изменению стоимости (линейные и нелинейные), по видам сделок (форварды, фьючерсы, свопы и опционы). Особое место занимают структурные (комплексные) финансовые инструменты (их основой выступают простые базовые финансовые инстру-

менты, используемые для решений определённых требований клиента), такие как свопционы, опционы на опционы, опционы на фьючерсы, FRA и CDS.

Рассмотрим конкретно разные виды ПФИ. Биржевые ПФИ отличаются от внебиржевых. Если первые представляют собой сделки, заключаемые на бирже и их контрагентом выступает клиринговый центр биржи, причём имеются налоговые льготы, а сам контракт стандартизирован, то вторые — это сделки, заключаемые напрямую между участниками на внебиржевом рынке, причём в отличие от первых контракт не стандартизирован, контрагентом может выступать любой участник и налоговых льгот нет.

Что касается поставочных и расчётных ПФИ, то это сделки, при исполнении которых в первом случае предусматривается поставка базового актива, а во втором случае — обязательства сторон урегулируются посредством перечисления одним контрагентом по сделке другой стороне установленной денежной суммы, которая рассчитывалась таким образом, как это вытекало из ПФИ.

Структурные финансовые инструменты подразделяются на 3 группы:

1) Инструменты на права (опционы на фьючерсы, опционы на опционы, свопционы, FRA, CDS); 2) С дополнительными условиями (барьерные, Cap/Floor и Knock-in/Knock-out); 3) Комбинации (опционные стратегии, портфели ПФИ, структурные депозиты). Основной структурных финансовых инструментов вступают простые базовые финансовые инструменты, с помощью которых можно по требованию клиента решать определённые задачи, причём их нельзя выполнить прибегая к помощи обычных деривативов.

Исходя из динамики изменения стоимости ПФИ подразделяются на: 1) линейные (если стоимость базового актива повышается на реальном рынке, также растут цены ПФИ на этот же актив, в такой же пропорции) и 2) нелинейные (динамика стоимости базового актива не совпадает с динамикой цены ПФИ). К первым относятся простые форварды, фьючерсы, свопы, а ко вторым — опционы и деривативы с барьерными условиями.

По видам сделок деривативы подразделяются на: 1) форварды (одна сторона обязуется передать другой стороне базовый актив, которая и обязуется его принять и оплатить); 2) фьючерсы (стороны обязуются осуществлять платежи исходя из изменения стоимости базового актива); 3) свопы (стороны обязуются с учётом изменения стоимости базового актива периодически выплачивать денежные суммы. Сторо-

ны берут на себя обязательство обмениваться базовыми активами и их эквивалентами, выраженными в денежной форме); 4) опционы (одна сторона берёт на себя обязательство купить/продать базовый актив или выплатить денежную сумму исходя из изменений стоимости базового актива, если вторая сторона предъявит требования, на которые она имеет право).

Форвард (поставочный и расчетный) представляет собой контракт (договор, соглашение), заключаемый между двумя сторонами о поставке конкретного количества базового актива по оговоренной цене в конкретный момент в будущем. Соглашение не является биржевым контрактом, форвард не стандартизирован. При этом, как правило, нет необходимости инвестировать средства. При проведении форвардной операции (а также и фьючерсной) можно не только получить большую прибыль, но и убытки. Поставочный форвард — это договор купли продажи базового актива с отложенным исполнением.

Фьючерс (поставочный и расчётный) — это договор купли/продажи зафиксированного количества базового актива, заключаемый на бирже. В соответствии с указанным соглашением стороны обязуются на определённую дату в будущем поставить стандартное количество базового актива, получив за него цену, указанную во время заключения контракта, или же заплатить разницу между ценой, указанной в контракте и ценой базового актива на рынке на дату поставки. Фьючерсный контракт стандартизирован (вид базового актива, размер сделки, срок поставки).

Фьючерс выступает как биржевой контракт, в связи с чем необходимо на биржу внести депозитную и вариационную маржу. Отличие цены фьючерса от форварда состоит в том, что в первом случае она устанавливается с учётом перевода средств бирже, а именно, биржевого и клирингового сбора и гарантийной суммы. Биржа определяет пределы отклонения фьючерсной цены текущего дня, от котировочной цены предыдущего торгового дня. Это делается в связи с тем, чтобы не допустить больших спекулятивных операций на фьючерсном рынке и для укрепления системы гарантий исполнения фьючерсных договоров. Ещё до заключения фьючерсного контракта участник обязан внести определённую сумму на счёт в клиринговом центре. Эти средства участник будет использовать при подписании фьючерсного контракта. С учётом размера денежных средств на счёте участника (и суммы депозитной маржи по конкретному инструменту), он и покупает соответствующее количество контрактов. Депозитную маржу (как гарантийное обеспечение, размер которой зависит от волатильности на

рынке) биржа берёт на возвратной основе. Она выступает в качестве обеспечения обязательств по фьючерсу. Биржевой совет по конкретному фьючерсу и устанавливает размер депозитной маржи.

Своп — это соглашение (договор, контракт), в соответствии с которым стороны обмениваются активами (обязательствами, денежными потоками) в конкретные даты, исходя из срока действия этого договора. Своп — это объединение операций купли/продажи и форвардной сделки, или объединением двух форвардных сделок. Свопы подразделяются на валютные, процентные, валютно-процентные, кредитно-дефолтные и товарные. Они бывают поставочные (валютные, товарные) и расчётные (процентные).

Процентный своп (IRS) — это договор, в соответствии с которым компания будет выплачивать проценты по заранее зафиксированной ставке на условную основную сумму в течение конкретного периода времени. В свою очередь эта фирма получит проценты по плавающей ставке на ту же указанную сумму и в течение того же срока.

Валютный своп (CCS) — это договор, в соответствии с которым должна быть проведена текущая (форвардная) покупка определённой суммы инвалюты за другую валюту и затем продажа её на условиях форварда. По своей сути валютный своп представляет их себя комбинацию конверсионной сделки и форвардного контракта, или же совокупность двух форвардных контрактов.

Валютно-процентный своп (CCIRS) — это договор, в соответствии с которым осуществляется прямой и обратный обмен номиналами в разных валютах, а взаимные выплаты процентов по этим валютам осуществляются по плавающим (фиксированным) ставкам. Валютно-процентный своп может выступать как пакет нескольких сделок (процентный своп, конверсионная операция и форвардный контракт, или двух форвардных контрактов). Их исполнение предусмотрены в разные даты в будущем. Также валютно-процентный своп может выступать в качестве взаимных кредитов, номиналами в разных валютах.

Кредитно-дефолтный своп (CDS) — это договор (соглашение), в соответствии с которым одна сторона уплачивает премию (производит разовые или регулярные платежи) другой стороне CDS, которая обязуется погасить первой стороне долговое обязательство третьей стороны, если не будет возможность его погасить, т.е. в случае дефолта третьей стороны. В результате заключения CDS у первой стороны появляется гарантия по выданному (купленному) долговому обязательству. Если возникает дефолт заёмщика, первая сторона передаёт второй стороне долговые бумаги (например, кредитный договор и др.), а в

обмен получает от неё компенсацию суммы долга и оставшиеся проценты, которые были не получены.

Товарный своп-контракт — это обмен потоками платежей, когда одна сторона соглашается купить (продать) товар по фиксированной цене в конкретные сроки, а другая — готова продать (купить) данный товар в те же сроки по текущей рыночной цене. Поскольку отмеченные платежи компенсируют друг друга, то разница между текущей ценой и ранее зафиксированной ценой будет выплачена одной стороной другой т.е. для одной из сторон важно, чтобы была обеспечена фиксированная цена товара.

Опционный контракт — это договор, в силу которого покупатель имеет право купить (продать) определённое количество базового актива по заранее зафиксированной цене в будущем (в определённую дату), а продавец обязуется выполнить требования покупателя в случае, если этот базовый актив будет предъявлен последним продавцу. Так как у покупателя имеется указанное право он должен уплатить продавцу опционную премию.

Опционные контракты (биржевые и внебиржевые) по срокам исполнения подразделяются на европейский (исполняется лишь в день завершения опциона), американский (исполняется в любой день до дня завершения, либо в тот же день) и бермудский (у держателя контракта есть право его исполнять в заранее зафиксированные даты).

Имеются два типа опционных контрактов: 1) опцион-«колл» — покупатель имеет право (а не обязанность) купить базовый актив по определённой цене в период действия этого финансового инструмента, а продавец — обязан продать такой актив, в случае требования со стороны держателя опциона; 2) опцион — «пут» (опцион на продажу) — покупатель имеет право (но не обязанность) продать базовый актив по определённой цене в течение срока действия опциона, а продавец — обязан купить этот актив, когда держатель опциона воспользуется своим правом.

Рынок деривативов тесно связан с проблемой хеджирования. ПФИ подразделяются на хеджерские (для снижения финансовых рисков), спекулятивные (для получения прибыли) и технические (для минимизации налогов, передачи денежных средств или манипуляции с отчётностью). Хеджирование позволяет знать цену будущей покупки/продажи активов заранее. В случае, когда форвардный курс будет ниже рыночного, убытки покупателя будут компенсированы, а если выше, то у него не будет дополнительной выгоды и это для него будет выступать в качестве платы за страховку от убытков.

Хеджерами обычно являются производители и потребителями товаров, продавцы и покупатели каких-либо активов, оптовые торговцы и оптовые посредники. Хеджирование (страхование рисков) — заключение ПФИ в целях сокращения или ликвидации риска в связи с неблагоприятным изменением цены актива, который лежит в основе дериватива, или риск неблагоприятного изменения, генерируемых активом денежных потоков, с помощью компенсации убытка по активу прибылью, получаемой по ПФИ. Стратегия хеджирования включает в себя не только конкретные инструменты хеджирования, но и способы их применения в целях минимизации ценовых рисков. Такая стратегия базируется на параллельном движении цен на реальном рынке и рынке деривативов, в результате которого возникает возможность за счет рынка деривативов покрыть убытки, которые были получены на реальном товарном рынке. Особо следует обращать внимание на то, чтобы в течение всего срока хеджирования изменение цен хеджируемой и хеджирующей позиции происходило эластично.

Хеджирование направлено не только на покрытие убытков (возникают на финансовых и товарных рынках) за счёт той прибыли, которая была получена по финансовым инструментам, купленным для хеджирования, но и на минимизацию убытков компании, снижение издержек по использованию финансовых ресурсов, уменьшение колебаний уровней прибыли. Кроме того, хеджирование позволяет более определённо оценивать масштабы будущих финансовых потоков. Цель хеджирования — минимизация риска, который может проявиться в связи со значительной волатильностью на рынке базисного актива. Хеджирование связано с дополнительными издержками, такими как прямые издержки, упущенная выгода и отвлечение капитала.

Для минимизации цены хеджирования используют такие стратегии хеджирования, как статистические (однократное формирование хеджируемой позиции на весь его срок) и динамическое (регулярное изменение его структуры в течение всего срок хеджирования). Динамическое хеджирование различают по срокам и объёму. Существует и такой вид как хеджирование предельных коэффициентов.

К специфическим рискам ПФИ относят следующие риски: рыночный, правовой, стратегический, кредитный и риск ликвидности. Что касается правового риска, то он возникает в случае нарушения законодательства, когда это касается заключённых сделок. Правовой риск связан с тем, что кредитный институт может понести убытки от того, что он не соблюдает: требования законодательных актов, условий заключённых соглашений, а также в связи с ошибками, допуска-

емыми им в процессе своей деятельности и в связи с противоречивостью в самом законодательстве. Кроме того, у кредитных организаций возникают риски, когда их клиенты нарушают договор и нормативно-правовые акты.

Риск ликвидности связан со сложностями в быстрой продаже активов, отражённых на балансе. Такой риск характерен для внебиржевых деривативов. А для биржевых деривативов минимизация указанного риска осуществляется организатором торгов в основном посредством образования института маркет-мейкеров.

Кредитный риск проявляется тогда, когда у организации возникают убытки в связи с неисполнением, несвоевременного (неполного) исполнения должником своих финансовых обязательств (как это предусмотрено условиями договора) перед кредитором. Кредитный риск возникает в связи с плохим финансовым положением контрагента, недостаточностью активов, выступающих в качестве обеспечения и др.

В понятие кредитный риск входят: предрасчётный риск (возможность риска убытков в связи с тем, что контрагент может не выполнить свои обязательства по сделке в течение её срока) и расчётный риск (риск убытков, который может возникнуть у контрагента, когда он не выполнит своего обязательства после того, когда банк выполнит свои обязательства).

Стремясь минимизировать кредитные риски на организованном рынке деривативов используются такие виды обеспечения, как депозитная и вариационная маржи, а также создаётся гарантийный фонд. На внебиржевом рынке деривативов для ограничения кредитного риска используются договор поручительства, залог и CSA.

Рыночный риск возникает в связи с изменением рыночной стоимости ПФИ, т.е. риск изменения их стоимости и стоимости базового актива, что может привести к нестабильной ситуации на рынке деривативов.

В части имущественного права, когда речь идёт о гражданском праве РФ, касающихся вопросов деривативов, объектом сделки выступают поставочные форварды и фьючерсы (сделки купли-продажи имущества). В отношении обязательственного права видом сделки выступают расчётные ПИФ и свопы.

Если поставочные ПИФ в любом случае подлежат судебной защите, то расчётные — только тогда, когда сделки с этими деривативами осуществляются через лицензированные биржи, и в отношении необращающихся ПФИ, заключённых с лицензированным банком, так и с профессиональным участником финансового рынка.

Внебиржевые инструменты (форварды, опционы и свопы) связаны с такими рисками, как рыночный, правовой, кредитный и с риском ликвидности), а биржевые инструменты (фьючерсы, опционы и свопы) только с рыночным риском.

В ведущих западных странах операции на рынке ПФИ сосредоточены на крупнейших торговых площадках. Так, на площадке NASDAQ OMX (US) (базисный актив – обыкновенные акции) в 2014 г. количество опционных контрактов достигло 695 тыс., на площадке CBOE (базисный актив – фондовые индексы) 406 тыс., на площадке NYSE (базисный актив – ETFs) 348 тыс. В США рынок деривативов почти полностью монополизирован пятью институтами, в частности, JP Morgan, Bank of America, Citibank, Wells Fargo – Wachiva Bank и Goldman Sachs. В соответствии с Законом Додда-Фрэнка операции с деривативами должны осуществляться на бирже, и для снижения риска должен быть задействован центральный контрагент. Сумма обеспечения повышена, ужесточены требования к предоставлению в центральный депозитарий отчетности. Также отделяются от основной деятельности банков торговые операции с наиболее рискованными деривативами.

В соответствии с рекомендациями Группы 20 внебиржевые сделки с деривативами обязаны регистрироваться в репозиториях. Все стандартизированные внебиржевые сделки с деривативами в обязательном порядке должны заключаться на биржах, или в электронных торговых системах и отправлены на централизованный клиринг.

В ЕС в соответствии с Директивой EMIR по отношению к внебиржевым деривативам обязательно предоставляется отчетность по ПФИ торговому репозитарию и проводятся определённые сделки через центрального контрагента. Должны быть внедрены меры по сокращению рисков для деривативов, клиринг по которым не осуществляется.

В России также широко проводятся операции на рынке деривативов. На его формирование большое влияние оказали рынки ПФИ развитых стран Запада. Стратегией развития финансового рынка России на период до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 г. № 2043-р) предусматривалось расширение сектора ПФИ, укрепление нормативно-правовой базы его рынка, развитие системы секьюритизации активов. Принятие такой стратегии во многом объяснялось тем, что рынок деривативов оказывал значительное положительное воздействие на справедливое ценообразование на рынке базового актива. Кроме того принималось во внимание, что это позволит более успешно решать вопросы с управлением риска. В России в ноябре 2013 г. была

введена обязательная регистрация сделок РЕПО и «валютный своп», а с 1 октября 2015 г. — всех прочих сделок с деривативами.

В срочной секции Московской биржи сосредоточен рынок фьючерсов. В частности, в обращении находятся фьючерсные контракты на активы секции «Фондовый рынок», секции «Денежный рынок» и фьючерсы на товарные активы. Развивается и рынок опционов. В тоже время срочный рынок на продукцию компаний, связанных с нефтегазовой отраслью, всё ещё развит незначительно.

В 2014 г. на Московской бирже суммарный оборот торгов фьючерсами и опционами достиг 61,3 трлн. руб. (рост на 26% по сравнению с 2013 г.), а среднегодовой объём открытых позиций по биржевым деривативам (в контрактах) по сравнению с 2013 г. увеличился на 34%.

В связи с увеличением волатильности курса рубля в 2014 г. повысился интерес к валютным деривативам, используемым не только для хеджирования курсового риска, но и проведения спекулятивных операций. В связи с этим сегмент валютных фьючерсов вышел на первое место по объёму операций в биржевых торгах на рынке ПФИ. При этом удельный вес сделок с валютными фьючерсами в общем объёме торгов биржевыми деривативами возрос на 48%, в то время как в 2013 г. это увеличение составило 32%, а удельный вес фондовых фьючерсов — сократился с 56% до 41%. 9% общего оборота торгов биржевыми деривативами приходилось на рынок опционов. Что касается товарных и процентных фьючерсов, то их доля невелика. В 2014 г. самыми активными торгуемыми биржевыми ПФИ были фьючерсы на курс доллара к рублю и фьючерсы на индекс РТС. Обороты торгов по ним оценивались соответственно в 26,8 и 21,6 трлн. руб.

В России нормативное регулирование ПФИ осуществляется по ряду направлений. Так, например, правовая природа ПФИ регулируется Гражданским кодексом и соответствующими актами Банка России, а обращение — не только указанным Кодексом, но и законодательством об организованной торговле и о клиринге, налогообложение — налоговым кодексом и т.д.

Банк России представил 2 декабря 2015 г. Проект «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов», после принятия которого рынок деривативов получит своё дальнейшее развитие.

Используемые источники

1. Закон № 39-93 от 22 апреля 2010 г. «О рынке ценных бумаг».
2. Банк России «Годовой отчёт за 2014 г.», 2015 г.

3. Указание Банка России № 3565-У от 16 марта 2015 г. «О видах производных финансовых инструментов».
4. Банк России. «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов». Проект от 02.12.2015 г.
5. Щеголева Н.Г., Хабаров В.И. Виды операций своп и технология реализации // Финансы и кредит. – 2012 г. – № 37.
6. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, July 21, 2010.
7. World Federation of Exchanges. IOMA/IOCA Derivatives Market, Survey 2010, may 2011.
8. World Federation of Exchanges 2015.

Бондаренко О. А.

*соискатель, Российская академия предпринимательства
e-mail: oli_zu@mail.ru*

Анализ влияния технического оснащения подрядных организаций на риски ввода в эксплуатацию объектов транспортной инфраструктуры

Изложена методика оценки рисков ввода в эксплуатацию строительных объектов в зависимости от технического оснащения строительных организаций. Определена важность предстраховой экспертизы технического оснащения строительства.

Ключевые слова: *страхование, объекты транспорта, ввод объектов, сроки, техническое оснащение.*

Bondarenko O.

applicant, Russian academy of entrepreneurship

Analysis of the impact of technical equipment contractors for the risks of commissioning of objects of transport infrastructure

Described the risk assessment methodology commissioning of construction projects depending on the technical equipment of building organizations. Determine the importance of survey of technical equipment construction.

Keywords: *insurance, objects of transport, commissioning, timeframe, technical equipment.*

Своевременное завершение постройки крупных комплексных объектов и ввод их в эксплуатацию без временных задержек является важным экономическим и социальным фактором развития региона. Задержка сроков завершения контрактов может быть связана со значительными потенциальными убытками инвестора, подрядных организаций и социальными проблемами. Именно поэтому важно иметь экономический механизм, обеспечивающий контрактные сроки ввода в эксплуатацию объекта с учетом природных, организационных и технических условий, влияющих на фактическую продолжительность многолетнего инвестиционного цикла. Эти условия приводят к необходимости развития методов управления рисками строительства круп-

ных объектов, в том числе через страхование, с учетом динамики строительного производства и состояния безопасности его сооружений.

Техническое и технологическое оснащение подрядных организаций активно влияет на все риски строительного производства, как сложной природно-производственной вероятностной системы, которая находится в состоянии повышенной уязвимости. Это обстоятельство непосредственно относится к продолжительности строительства и его завершению – вводу объекта в эксплуатацию. В этом плане риски потенциальной задержки сроков ввода объекта могут быть отнесены к сфере управления, а соответствующие убытки – компенсироваться страхованием [1, 3]. Покажем, на примере страхования ввода объектов транспортной инфраструктуры, что их причиной являются износ парка машин, технологического оборудования и отказы техники в процессе строительного производства.

Опыт страхования крупных объектов транспорта, в частности железных дорог в Якутии и автодорог на Дальнем Востоке [1, 2] показал необходимость предстраховой экспертизы и страхового сопровождения всего генподрядного комплекса работ механизированных колонн, мостоотрядов, строительного-монтажных поездов и специализированных подразделений. Изменение в ходе работ ресурсного обеспечения подрядных строительных организаций относится к одной из основных причин превышения проектной продолжительности подготовительных, основных и пуско-наладочных работ в структуре комплексного риска. Именно по этой причине важнейшим этапом заключения договора страхования является предстраховая экспертиза технического и технологического оснащения строительства в части:

- 1) оценки состояния парка машин и технологического оборудования по износу, отказам, авариям, нахождении в неплановых (аварийных) ремонтах;
- 2) влияния износа машинного парка на фонды рабочего времени и сроки завершения работ;
- 3) разработки методов управления рисками за счет страхования техники для своевременного ввода объекта.

Важно учитывать, что характеристики парка машин и технологического оборудования (фонд рабочего времени и производительность машин) являются случайными величинами, а соответствующие продолжительности работ имеют вероятностный характер и могут рассматриваться в качестве предмета страхования.

Несоответствие предусмотренных в проекте и фактически находящихся на вооружении подрядчика производственных мощностей

(особенно для сооружений в сложных инженерных и природных условиях) является причиной:

- нарушения проектно-технологических решений и, как следствие, рисков безопасности, уязвимости конструкций;
- превышения нормативной или контрактной продолжительности строительства объектов, их пусковых комплексов.

Характерно, что риски состояния машинных парков подрядных и субподрядных организаций, входящих в специализированные строительные потоки, взаимосвязаны в организационно-технологических схемах, они передаются по всему циклу строительства, начиная с подготовительного периода. Эта методология нашла практическое применение при оценке рисков строительно-монтажных работ на стройке объектов третьего транспортного кольца г. Москвы (при страховании тоннелепроходческого оборудования) и на строительстве Олимпийских объектов в г. Сочи [1, 2].

К рассмотренным рискам технического оснащения примыкают смежные виды рисков, связанные с надежностью применяемых машин и оборудования. Их наступление может оказать влияние на саму возможность выполнения работ по проектным и нормативным требованиям безопасности и качества и соответственно — реализации проекта.

Определяющая роль технического оснащения приводит к выводу о том, что в условиях повышенного технологического риска в качестве наиболее эффективного экономического механизма обеспечения своевременного ввода объекта в эксплуатацию следует принять взаимосвязь параметров страхования техники и сроков выполнения работ. Опыт оценки и управления рисками в строительстве показал целесообразность выделения организационных, технических, технологических и экономических факторов, отражающих специфику завершения и ввода в эксплуатацию каждого сооружения. Оценка рисков ввода объекта начинается со стадии технического задания и ведется в режиме мониторинга непрерывно в ходе работ для конструктивно-технологических решений по обеспечению договорных сроков строительства.

В качестве основных контрольных параметров оснащенности строительных и монтажных организаций средствами механизации приняты механовооруженность и энерговооруженность.

Сравнение фактического и нормативного или планового значений этих укрупненных показателей (с поправкой на изменение цен и структуру машинного парка) позволяет предстраховой экспертизе в первом приближении установить технические возможности подрядчика.

На стадии андеррайтинга, при анализе организации строительства и условий страхования следует определить меру влияния надежности техники на продолжительность отдельных работ и возведение объекта в целом. В качестве показателей эффективности использования машинного парка приняты годовой фонд рабочего времени и годовая выработка машин.

Фонд рабочего времени машины Φ в период постройки объекта или в разрезе года зависит от целосменных простоев по причинам метеоусловий, организации производства, перебазировок, но, главное, из-за потерь в случае аварий, которые непосредственно связаны с износом машины. Риск задержки каждой механизированной работы зависит от технического состояния машинного парка.

Фонд рабочего времени машин в первую очередь влияет на продолжительность выполнения каждого технологического цикла работ по всей сложнейшей организационно-технологической структуре крупного объекта. Именно это влияние приводит к риску, но для его оценки необходимо установить связь технических и страховых параметров и условий.

В частности:

- договорные условия страхования должны учитывать состояние машинных парков, особенно уникального оборудования по износу и восстановительной стоимости;
- после завершения каждого договорного периода, до заключения договора страхования на очередной период следует контролировать не только сроки выполнения технологических этапов, но и механовооруженность строительства объектов на этом этапе;
- в ходе строительного производства следует оценивать и прогнозировать параметры распределения случайной величины Φ по однотипным группам машин на технологическом этапе, которые являются определяющими для оценки риска. При этом важно выделить и классифицировать по степени влияния группы факторов, соответствующие инженерно-геологическим характеристикам в плане их влияния на работу машин.

Установленная связь этих факторов с параметрами технического оснащения подрядных организаций (парки машин, их мощность) и предприятий инфраструктуры (заводы стройиндустрии) позволяет оценить технологический потенциал исполнителя и прогнозировать соответствие фактических характеристик возводимого объекта нормативным требованиям надежности и качества. В ходе строительного

производства указанные параметры отслеживаются соответствующими отделами и службами риска в режиме мониторинга и во взаимодействии с исполнителями каждой стадии инвестиционного цикла создания объекта. В этом режиме на сложных объектах с высокой степенью неопределенности развития производственной обстановки может быть обеспечена ритмичная работа подрядных подразделений.

Необходимость учета экономического риска в контексте технического оснащения и, соответственно, разработки методов управления инновационными процессами обоснована сложностью реализации инвестиционных проектов. В ходе строительства риск и ущерб многократно растут при технической уникальности проекта, особенно в криолитозоне, на слабых основаниях, в условиях мегаполиса (плотность застройки, наличие разветвленных инженерных сетей и коммуникаций) [4]. Продукция изношенного оборудования не обеспечивает современный уровень качества и в условиях реконструкции действующей сети автодорог, мостов и других объектов транспорта. Именно в этих условиях основным фактором производства становится новая техника, а ее применение непосредственно связано с технологическим риском, нарушениями норм эксплуатации и аварийными отказами.

Страховое сопровождение создает финансовую основу для своевременной замены аварийного оборудования и сохранения проектных темпов основных видов работ не только по пусковым комплексам, но и по технологическим этапам вплоть до ввода объекта в эксплуатацию. Вместе с тем низкий уровень технического оснащения приводит к повышенному риску своевременного выполнения производственной программы. Таким образом, экономический механизм страхования сроков непосредственно связан с важнейшей оценкой деятельности подрядной организации – стабильностью производства, которая в полной мере определяется состоянием ее основных фондов в смысле соответствия проектному научно-техническому уровню объектов строительства.

Анализ начального состояния технического оснащения имеет важное практическое значение и для страховой компании, и для самой подрядной организации. Оценка потенциального риска задержки сроков строительства дает возможность:

- прогнозировать экономические показатели при имеющихся контрактах и фактическом составе машинного парка;
- обоснованно участвовать в тендерных торгах;
- обосновать необходимость превентивных мер по снижению риска за счет формирования экономических фондов для технического перевооружения.

Страхование сопровождение проекта состоит в своевременной защите от рисков на всех этапах: технического задания, проектирования объекта, строительства и гарантийного периода. Риск возрастает при выборе нового технического решения оптимального в экономическом отношении, но не всегда безопасного в технико-технологическом проявлении. Уже на стадии технического задания и предстраховой экспертизы заказчиком могут быть приняты превентивные меры, связанные с прогнозом рисков, – контроль соответствия проектных решений и фактического оснащения участников тендерных торгов.

В качестве эффективного индикатора для прогноза подверженности проекту риску своевременного завершения и ввода в эксплуатацию принята оценка производственного потенциала генподрядчика и его подразделений. При обновлении основных средств генподрядчика за счет диверсификации производственной программы, маневра машиноресурсами (приобретения новой техники и организационных решений) риск их производственной деятельности уменьшается.

Задача андеррайтинга при подготовке комплексного договора страхования:

- 1) дать оценку технического оснащения строительства крупного объекта, которое должно обеспечить заданные контрактные условия сдачи объекта;
- 2) определить риск подрядчика (строительных фирм) по выполнению производственной программы, потери прибыли и конкурентоспособности.

В этой задаче важно правильно прогнозировать изменения производительности машинного парка, определить влияние этих изменений на сроки выполнения работ и, как следствие, оценить организационно-технологическую надежность подрядчика при реализации инвестиционных проектов строительства новых, особенно уникальных объектов. Именно потенциал машинных парков создает техническую основу для своевременного ввода объектов. Вместе с тем он характеризует и конкурентоспособность подрядчика: его производственную мощность и эксплуатационные качества продукции (показатели надежности, долговечности). При андеррайтинге этот технический уровень определяется соответствием параметров наличного у подрядчика парка машин техническим, технологическим и организационным условиям их эксплуатации.

Предложенная методика имеет конкретное приложение для расчета тарифов страхования [3]: вероятность превышения контрактного срока по причине технического оснащения подрядчика пропорци-

ональна снижению фонда машиноресурсов при износе парка машин. При увеличении среднего возраста парка машин и снижении значений фактического годового фонда рабочего времени в базовом отчетном периоде есть основания ввести повышающие к базовому тарифу коэффициенты, пропорциональные расчетной вероятности риска.

Выводы.

1. Страхование сроков реализации инвестиционных проектов ввода в эксплуатацию крупных объектов связано с оценкой и управлением рисками в производственной деятельности подрядных строительных организаций. Одна из основных причин риска нарушения контрактных обязательств состоит в снижении производственной мощности при низком уровне технического оснащения, в первую очередь при физическом и моральном износе машинного парка подрядчика.

2. В системе управления продолжительностью строительства экономическая схема учета риска технического оснащения построена на принципах прямой и обратной связи применительно к двум сферам риск-менеджмента:

- оценки состояния машинного парка подрядчиков на крупном объекте;
- превентивных мер обновления машинных парков.

3. Производственная мощность и экономические показатели подрядчика непосредственно зависят от состояния машинного парка и являются вероятностными характеристиками. Эта зависимость проявляется в следующем:

- уменьшается по сравнению с нормами фактическая выработка парка, что увеличивает вероятность задержки контрактных сроков;
- эксплуатация изношенных машин приводит к нарушениям технологии и, как следствие, к увеличению продолжительности строительства;
- сокращается прибыль подрядчика за счет роста себестоимости строительно-монтажных работ при изношенном парке. Этот фактор может рассматриваться в качестве дополнительного объекта страхования.

4. Риск своевременного завершения контракта должен определяться на стадии предстраховой экспертизы состояния машинного парка подрядчика. Изношенный машинный парк в принципе не обеспечивает проектный технический уровень и соответственно сроки ввода объектов. Эффективным методом управления риском своевременного ввода объектов с учетом технического оснащения подрядчика является страхование.

Используемые источники

1. Миллерман А.С. Теория и практика страхования в строительстве. – М.: Финансы, 2005. – 260 с.
2. Миллерман А.С., Бондаренко О.А. Особенности управления рисками ввода в эксплуатацию крупных объектов транспорта. Транспортное дело России. – 2014. – № 3. – С. 52–54.
3. Чернова Г.В. Основы экономики страховой организации по рисковым видам страхования. – СПб.: Питер, 2005 г. – 240 с.
4. Луцкий С. Я., Шепитько Т. В. и др. Строительство путей сообщения на Севере. – М.: ЛАТМЕС, 2009. – 286 с.

Высоцкая Н. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы, профессор
e-mail: vysotsk@mail.ru*

Колодько А. О.

*аспирант, Московский городской университет управления
Правительства Москвы
e-mail: alexanderkolodko@gmail.com*

О поиске партнеров для стратегического альянса

В статье обосновывается концепция поиска и выбора партнеров для стратегического альянса с учетом выявленных методом интеллектуального анализа данных — интеллектуального метода к-средних типов «вовлеченности бизнес-структур в деятельность альянсов».

Предлагаются основные принципы и положения формирования и применения системы информационно-технологической поддержки поиска и выбора партнеров для стратегического альянса.

Ключевые слова: *стратегический альянс, бизнес-структура, бизнес-структуры смежные, параллельные и «вне поля зрения», выбор партнеров, анализ данных, интеллектуальный метод к-средних, вовлеченность бизнес-структур в деятельность стратегических альянсов, информационно-технологическая поддержка.*

Vysotskaya N. V.

*Doctor of Economics, professor,
Moscow city university of management
under the Governments of Moscow, professor*

Kolodko A. O.

*Postgraduate student of the Moscow city university of management
under the Government of Moscow*

About the search of partners for strategic alliance

The concept of search and choice of partners for strategic alliance taking into account the data revealed by method of the intellectual analysis \bar{I} an intellectual method k — average types of «an involvement of business structures into activity of alliances» locates in the article.

The basic principles and provisions of formation and use of system of information and technological support of search and choice of partners for strategic alliance are offered.

Keywords: *strategic alliance, business structure, business structures adjacent, parallel and «out of sight», a choice of partners, the analysis of data, an intellectual method k – averages, an involvement of business structures into activity of strategic alliances, information and technological support.*

К концу второго десятилетия XXI века на смену традиционной модели конкуренции бизнес-структур все больше приходит новая модель их взаимодействия – взаимодействия на основе партнерства. В конкурентные отношения все больше вступают не отдельные бизнес-структуры, а «партнерские сети». В первую очередь это обусловлено тем, что в каждой из партнерских сетей со значительным количеством в ней партнеров возникает «эффект масштаба», по своему влиянию и на деятельность бизнес-структур, и на рыночную конъюнктуру аналогичный «эффекту масштаба» в период индустриализации экономики.

К тому же, имеющиеся «тенденции снижения экономического роста, падения производительности труда»¹, утрата бизнес-структурами в ряде случаев своих прежних позиций в национальной и мировой экономике также способствуют переходу все большего числа бизнес-структур к реализации сравнительно нового для российского менеджмента принципа взаимодействия – принципа «от конкуренции к сотрудничеству»².

Одной из форм реализации этого принципа являются хорошо зарекомендовавшие себя в мировой практике бизнеса и создаваемые самими бизнес-структурами стратегические альянсы.

Традиционно стратегические альянсы формируются с целью приобретения и/или развития организационных способностей и потенциала бизнес-структуры, повышения эффективности ее работы с поставщиками, осуществления кооперации в области НИОКР, приобретения крупных контрактов, увеличения размера компании, конвергенции традиционной и виртуальной торговли, распределения рисков, получения преимущества на рынке капитала, экономии за счет эффекта масштаба, диверсификации производства, ликвидации дублирующих функций, получения доступа к конкретной информации и к Ноу-хау, а также с

¹ МВФ: в мире – замедление роста, в России – падение ВВП, 2015// Русская служба ВВС. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/01/150120_imf_cuts_economy_growth_forecast.

² Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Изд-во Юнити-Диана, 2002. – 461 с.

целью улучшения условий кредитования, проникновения на новые рынки, заключения лицензионных соглашений, обеспечения взаимодополняющими ресурсами и т. п.

Таким образом, в первую очередь здесь идет речь о повышении каждой бизнес-структурой как участника альянса своей конкурентоспособности и/или получения выгод, которые бизнес-структура не в состоянии получить самостоятельно.

В теории бизнеса и менеджмента имеется множество определений стратегического альянса, каждое из которых акцентирует внимание на одну или несколько существенных сторон объединения деятельности бизнес-структур. Так, стратегический альянс — это долгосрочное соглашение между двумя или большим числом самостоятельных компаний по сотрудничеству в области сбыта продукции, научных исследований и опытно-конструкторских разработок, производства продукции, технологического развития³. Заметим, что это определение не включает в рассмотрение очень важный аспект: приобретение каждым из участников альянса большей возможности доступа к ресурсам каждого из своих партнеров по альянсу, необходимых для повышения развития, устойчивости, здоровья, имиджа репутации, собственной конкурентоспособности и как результат — повышения своей позиции на соответствующих рынках каждым из партнеров по альянсу.

В другом случае под стратегическим альянсом понимают партнерство между бизнес-структурами, в которых ресурсы, способности и стержневые компетенции этих структур объединяются для достижения наилучшего результата⁴. В этом определении не ясно, в смысле какого критерия (или критериев) определяется «наилучший результат», что делает рассматриваемое определение не вполне корректным.

Учитывая условия настоящего момента и основные нюансы содержания понятия «стратегический альянс», предлагается под стратегическим альянсом понимать объединение бизнес-структур на основе договорных обязательств, формируемое для достижения совместных целей, достижение которых способствует формированию условий и возникновению факторов для повышения конкурентоспособности каждым из участников объединения, и/или для получения ими выго-

³ Шibaев М.А., Забудьков В.А. Международные стратегические альянсы как феномен глобальной экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2015. — № 4. — С. 250–251.

⁴ Козырьков С. Ю. Международные стратегические альянсы // Менеджмент. — 2007. — № 5(11). — С. 34.

ды (или выгод), которые каждая отдельно взятая бизнес-структура не в состоянии получить самостоятельно.

Процесс формирования стратегических альянсов можно представить в виде трех последовательных этапов:

Этап 1. Разработка компанией – инициатором создания альянса – миссии и стратегической концепции формирования альянса.

Этап 2. Формирование набора бизнес-структур – кандидатов в потенциальные участники стратегического альянса с оценкой деятельности каждого потенциального участника с позиций его полезности как партнера по альянсу и затем – выбор подходящих партнеров.

Этап 3. Организация партнеров для проведения переговорного процесса и заключение соглашения об альянсе.

Стратегия альянса содержит общие точки соприкосновения стратегий компаний-участников. Отсюда вытекает необходимость оценки альянса с точки зрения «полезности» для каждой конкретной компании функционирования и развития деятельности альянса и его положения на рынке с анализом его сильных и слабых сторон, идентификации угроз для развития компании, а также оценки состояния конкурентов и их влияния на сектор рынка, являющейся целевым для формируемого альянса.

Кроме того, при изначально кажущемся многообразии потенциальных партнеров по стратегическому альянсу нельзя забывать о том, что у каждой из бизнес-структур есть свои интересы, которые могут зачастую и не совпадать с интересами той бизнес-структуры, которая инициирует создание стратегического альянса. К тому же бизнес-структура может и не знать о существовании подходящих для нее партнеров по альянсу.

По данным журнала Forbes, в мире насчитывается около двух тысяч компаний-представителей крупного бизнеса из шестидесяти двух стран мира и более пятидесяти пяти тысяч бизнес-структур из ста восьмидесяти стран мира, представляющих средний бизнес⁵. При таком многообразии бизнес-структур внешняя среда для каждой из них представлена организациями, которые можно сгруппировать следующим образом (рис. 1):

1. Смежные организации – те, с которыми та или иная бизнес-структура непосредственно вступает во взаимодействие в процессе сво-

⁵ 28 российских участников рейтинга крупнейших компаний мира по версии Forbes // Журнал «Forbes» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/kompanii-photogallery/resursy/256703-28-rossiiskikh-uchastnikov-reitinga-kрупneishikh-kompanii-mira/photo/1>.

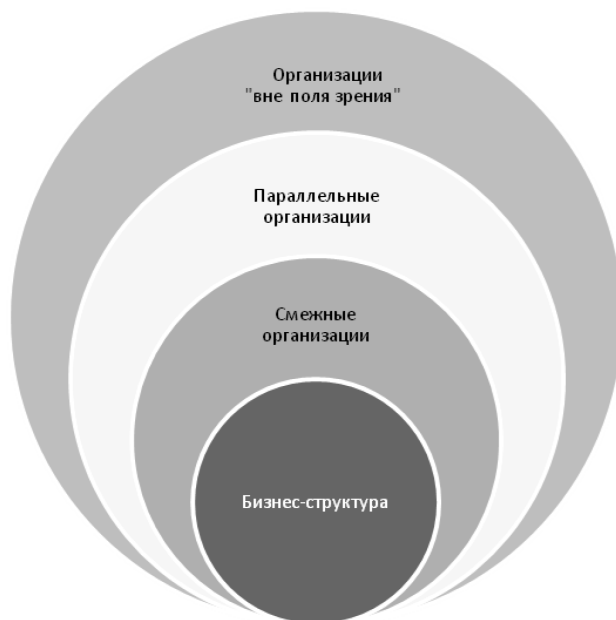


Рис. 1. Внешняя среда бизнес-структуры

ей деятельности, (организации-партнеры, конкуренты, государственные структуры и т. п.)

2. Параллельные организации — организации, о существовании которых бизнес-структура знает, но с которыми непосредственно во взаимодействие не вступает (например, это крупные бизнес-структуры, осуществляющие свою деятельность в других отраслях и на других рынках).

3. Организации «вне поля зрения» — этот тип организаций представлен теми из них, о существовании которых бизнес-структура не знает.

Очевидно, что в процессе своей деятельности, в частности, при формировании стратегического альянса, бизнес-структура прежде всего будет опираться на взаимодействие со смежными организациями, особенно с теми из них, с которыми у бизнес-структур есть отработанные схемы взаимодействия и деятельность и поведение таких организаций на рынке бизнес-структуре хорошо известны и вполне ей предсказуемы.

Очевидно, что если при формировании стратегического альянса бизнес-структура не находит партнера по альянсу среди смежных организаций (например, если интерес «И» компании, инициирующей создание стратегического альянса, не совпадает с интересами «И1», «И2»,

«ИЗ» потенциальных партнеров по стратегическому альянсу), то в этом случае бизнес-структуре приходится вступать во взаимодействие с параллельными организациями и организациями «вне поля зрения», с которыми бизнес-структура, как правило, не имеет необходимого опыта взаимодействия для того, чтобы принять разумное решение относительно партнерства с представителями этих групп компаний (рис. 2). Процесс поиска партнеров по стратегическому альянсу в этом случае может занять значительное время.

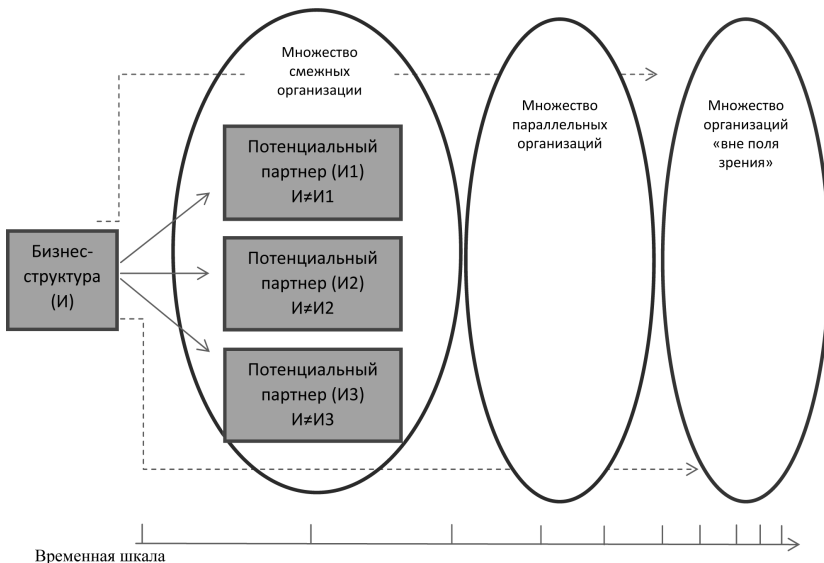


Рис. 2. Процесс поиска партнеров по стратегическому альянсу

На рисунке 2 схематично изображен процесс поиска бизнес-структурой партнеров по стратегическому альянсу. Очевидно, что чем больше бизнес-структура углубляется в своем поиске потенциальных партнеров во множество компаний второй и третьей групп (параллельных организаций и организаций «вне поля зрения» соответственно), тем больше ей требуется времени на нахождение организаций, готовых на сотрудничество с ней в рамках стратегического альянса. Если в стратегическом альянсе предполагается участие более двух организаций, время на поиск партнеров может многократно увеличиться.

Наиболее интересной с точки зрения перспектив развития деятельности бизнес-структуры, стремящейся сформировать стратегический альянс для освоения конкретных отраслей и рынков, являются орга-

низации третьей группы (группы «вне поля зрения»). В эту группу бизнес-структур входят в том числе и те, которые осуществляют деятельность в тех отраслях и на тех рынках, которые интересны бизнес-структуре для ее развития. Основная проблема здесь состоит в том, что бизнес-структура в принципе не знает о существовании таких бизнес-структур. Следовательно, шансы найти подходящую бизнес-структуру невелики, несмотря на возможность использования современных информационно-коммуникационных технологий и средств массовой информации (особенно, если речь идет о компании-представителе среднего или малого бизнеса). При этом если даже удастся найти подходящего партнера, формирование стратегического альянса с ним связано со значительными рисками, например, из-за отсутствия оценки степени его экономической благонадежности. Это означает, что необходим всесторонний анализ деятельности этой бизнес-структуры как кандидата в партнеры по альянсу, что может занять значительное время.

На рисунке 3 схематично изображена внешняя среда, в котором функционирует бизнес-структура, стремящаяся к созданию стратегического альянса.

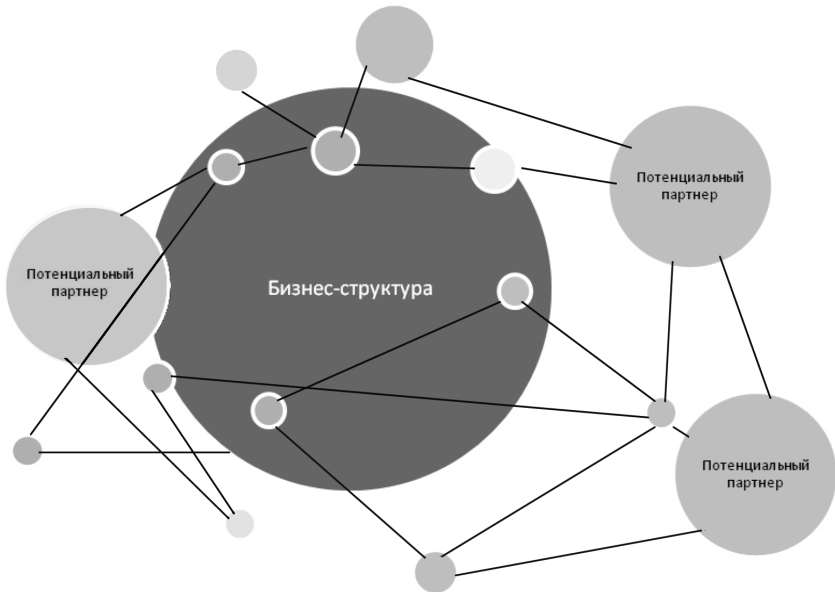


Рис. 3. Внешняя среда бизнес-структуры со взаимосвязями между смежными, параллельными организациями и организациями «вне поля зрения»

Кругами изображены компании, которые могут стать ее потенциальными партнерами по стратегическому альянсу, а отрезками – связи между ними. Цветом обозначена принадлежность бизнес-структуры к определенному типу бизнес-структур. Пересечение кругов следует понимать как «близость» бизнес-структур по профилю их специализации, структуре активов, организационной архитектонике и культуре, интересам и т.п.

Возможна ситуация, в которой бизнес-структура располагает связями с организациями смежного типа, при этом совершенно не обязательно, что профиль специализации бизнес-структуры «близок» к профилю специализации этой организации. Вместе с тем существуют организации, которые по профилю специализации, архитектонике организации, структуре активов, культуре и интересам «близки» к бизнес-структуре, при этом бизнес-структуре об их существовании может быть ничего не известно. Более того, такие организации могут иметь связи с организациями смежного типа, которые в свою очередь имеют связи с той самой бизнес-структурой, которая как раз намеревается сформировать стратегический альянс.

Таким образом, в качестве кандидатов в партнеры по стратегическому альянсу можно также рассматривать параллельные организации и организации «вне поля зрения», которые по характеристикам, необходимым для их партнерства в альянсе, максимально «близки» к смежным организациям. Важным условием для «кандидата» в партнеры является максимальная прозрачность и доступность информации о его деятельности.

Для поиска потенциальных партнеров по стратегическому альянсу и разработки и осуществления превентивных мероприятий с целью минимизации возможных рисков, предлагается сформировать базу данных по бизнес-структурам и их деятельности. Такая база данных позволила бы не только осуществлять эффективный поиск партнеров по альянсу, но и существенно сокращать время их поиска.

В стратегии поиска потенциальных партнеров по стратегическому альянсу бизнес-структур на основе предлагаемой базы данных целесообразно использовать методы интеллектуального анализа данных, в частности, интеллектуальный метод к-средних.

Результат применения этого метода к матрице «объект-признак», сформированной на основе информации, содержащейся в базе данных о деятельности бизнес-структур – классы (кластеры) бизнес-структур, интерпретируемые как их типы.

В качестве матрицы «объект-признак» была взята матрица, объектами которой являлись первых 127 бизнес-структур из списка крупнейших российских компаний по версии агентства «Эксперт РА», а признаками – взятые из их официальных годовых отчетов показатели, значения которых преимущественно представлены в бинарной шкале: 1) отрасль (номинальный признак); со 2-го по 15-й – бинарные признаки: 2) ООО, 3) ЗАО, 4) ОАО); 5) участие во внутренних стратегических альянсах; 6) участие в международных стратегических альянсах; 7) выход на мировой рынок; 8) ориентация на внутренний рынок; 9) ориентация на внешний рынок; 10) участие в сетевых альянсах; 11) цель участия – получение прибыли, 12) цель участия – получение новых технологий, 13) цель участия – реализация совместных проектов); 14) участие в ГЧП; 15) осуществление стратегического планирования; 16) темп прироста объема реализации продукции (количественный признак).

В результате применения этого метода были получены восемь типов бизнес-структур по степени их «вовлеченности» в деятельность стратегических альянсов.

Количество выбранных компаний обусловлено следующим. Компании в рейтинге агентства «Эксперт РА» расположены в порядке убывания объемов реализации продукции. В процессе анализа годовых отчетов бизнес-структур была выявлена следующая тенденция: чем ниже значение показателя объема реализации продукции компании, тем меньше количество признаков, характеризующих отношение компании к стратегическим альянсам. Рассматриваемые признаки практически отсутствуют у компаний, имеющих номер в рейтинговом списке, равный или больший 128. Другими словами, бизнес-структуры, стоящие на 128-м месте в списке рейтинга и ниже, рассматривались как не имеющие никакого отношения к альянсам.

Полученные восемь классов бизнес-структур были интерпретированы как типы бизнес-структур по степени их «вовлеченности» в альянсы.

Дадим характеристику каждому из полученных типов.

Тип 1 – бизнес-структуры, ориентированные на внешний рынок. Этот тип компаний в основном представлен бизнес-структурами сырьевого сектора экономики, промышленности и торговли. Подавляющее большинство бизнес-структур, отнесенных к этому типу (96%), являются открытыми акционерными обществами. Степень вовлеченности бизнес-структур этого типа в деятельность стратегических альянсов средняя: 27% бизнес-структур этого типа принимает участие во внутрен-

них стратегических альянсах, 54% – в международных. При этом 27% бизнес-структур этого типа принимают участие в деятельности стратегических альянсов с целью получения прибыли, 12% – для получения новых технологий, 27% – с целью реализации совместных проектов. Бизнес-структуры этого типа относительно активны в рамках ГЧП: 69% из них принимают участие в государственно-частном партнерстве. Абсолютно все бизнес-структуры (100%) осуществляют стратегическое планирование своей деятельности. Средний показатель по темпу прироста объема реализации продукции бизнес-структур этого типа составляет около 10%.

Тип 2 – общества с ограниченной ответственностью. В этот тип бизнес-структур вошли все общества с ограниченной ответственностью (из ста двадцати семи бизнес-структур только семь обладают этой организационно-правовой формой). Представляемые ими отрасли – торговля, сырьевая отрасль, строительство, транспорт и машиностроение. Этот тип бизнес-структур характеризуется слабой активностью в рамках деятельности стратегических альянсов: одна участвует во внутреннем стратегическом альянсе и еще три – в международных; при этом две из них участвуют в альянсах с целью получения прибыли, а две другие – для реализации совместных проектов. Только одна бизнес-структура из восьми, отнесенных к этому типу, участвует в ГЧП; еще одна осуществляет стратегическое планирование своей деятельности. При этом средний темп роста объема реализации продукции у этих компаний довольно высокий – 19,79%.

Тип 3 – начинающие участники стратегических альянсов. Этот тип бизнес-структур имеет самые высокие значения показателей активности в рамках стратегических альянсов и в большинстве своем представлен следующими отраслями: машиностроение, промышленность, сырьевая отрасль. Все бизнес-структуры этого типа ориентированы на внутренний рынок и большинство из них (96%) обладают выходом на мировой рынок. При этом 16% из них принимают участие во внутренних стратегических альянсах, 92% – в международных. Большинство бизнес-структур, принадлежащих этому типу (84%), принимают участие в стратегических альянсах с целью реализации совместных проектов; 24% бизнес-структур участвуют в стратегических альянсах с целью получения новых технологий. Большинство бизнес-структур этого типа участвуют в ГЧП (64%). Стратегическое планирование своей деятельности осуществляют 100% бизнес-структур этого типа. Средний темп роста объема реализации продукции составляет 14,57%.

Участие в стратегических альянсах с целью реализации совместных проектов характерно для бизнес-структур, не обладающих значительным опытом участия в стратегических альянсах⁶. Поэтому этот тип бизнес-структур получил такое название.

Тип 4 – бизнес-структуры со значительным опытом участия во внутренних стратегических альянсах. Этот тип бизнес-структур включает в себя небольшое количество компаний из широкого ряда отраслей: промышленность, страхование, транспорт, коммуникации и связь, строительство. Отличительной особенностью бизнес-структур этого типа является то, что почти все они (84%) участвуют во внутренних стратегических альянсах. При этом все 100% бизнес-структур этого типа целью участия в альянсах имеют получение прибыли, что характерно для бизнес-структур, обладающих значительным опытом участия в стратегических альянсах. 55% бизнес-структур этого типа выходят на мировой рынок, 36% участвуют в ГЧП. Все 100% бизнес-структур этого типа осуществляют стратегическое планирование своей деятельности. Важный момент – средний темп роста объема реализации продукции у бизнес-структур этого типа самый высокий из всех рассматриваемых компаний – 21,28%.

Тип 5 – компании, ориентированные на внутренний рынок и не имеющие выхода на мировой рынок. Этот тип бизнес-структур содержит компании, которые не выходят на мировой рынок и не принимают участие в стратегических альянсах. Примерно половина из них участвует в ГЧП. 75% бизнес-структур этого типа осуществляют стратегическое планирование своей деятельности. Основные отрасли, представленные этими компаниями – энергетика, строительство и торговля. Этот тип бизнес-структур является самым многочисленным. Несмотря на исключительную ориентированность на внутренний рынок и обособленность от взаимодействия как с иностранными, так и отечественными бизнес-структурами, этот тип демонстрирует высокие показатели по темпу роста объема реализации продукции – 20,75%.

Тип 6 – бизнес-структуры, не осуществляющие стратегическое планирование своей деятельности. Самый немногочисленный тип бизнес-структур. Бизнес-структуры этого типа не осуществляют стратегическое планирование. Они представляют такие отрасли, как сырьевую отрасль и промышленность. Бизнес-структуры этого типа не участвуют в стратегических альянсах: только одна компания (ТНК-ВР) участвует во внутреннем стратегическом альянсе с целью реализации совместного проекта. При этом у всех представленных в этом типе бизнес-структур есть

⁶ Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.

выход на мировой рынок. Эти бизнес-структуры не участвуют в ГЧП. Отличительная черта этого типа бизнес-структур — самые низкие показатели темпа роста объема реализации продукции — 2,6%.

Тип 7 — бизнес-структуры, осуществляющие стратегическое планирование своей деятельности, но не участвующие в ГЧП. Этот тип бизнес-структур отличается от предыдущего тем, что содержащиеся в нем компании осуществляют стратегическое планирование своей деятельности. В остальном этот тип бизнес-структур схож с предыдущим за исключением представленных ими отраслей: в основном это сырьевая отрасль и торговля. При этом бизнес-структуры этого типа показывают значительно большие показатели по темпу роста объема реализации продукции — 11,31%.

Тип 8 — бизнес-структуры с нераскрытым потенциалом. Этот тип бизнес-структур получил такое название ввиду того, что здесь представлены компании, у которых есть все признаки компаний тех типов, которые принимают участие в стратегических альянсах: это и выход на мировой рынок, и участие в ГЧП, и осуществление стратегического планирования, — при этом они не участвуют во внутренних стратегических альянсах, и лишь 24% из них, то есть четыре компании из общего числа представленных в этом типе, участвуют в международных стратегических альянсах. При этом бизнес-структуры этого типа демонстрируют существенные показатели по темпу роста объема реализации продукции — 17,54%. Преобладающие отрасли в этом типе бизнес-структур — машиностроение, транспорт и промышленность.

Таким образом, из всех полученных типов бизнес-структур наиболее высокие темпы роста объема реализации продукции показывают следующие типы (в порядке убывания значения рассматриваемого показателя): тип 4 — «Бизнес-структуры, обладающие значительным опытом работы в рамках внутренних стратегических альянсов», тип 5 — «Компании, ориентированные на внутренний рынок и не имеющие выхода на мировой рынок, тип 2 — «Общества с ограниченной ответственностью (ООО)».

Бизнес-структуры, обладающие значительным опытом работы в рамках внутренних стратегических альянсов (тип 4), представлены компаниями, которые в своей деятельности ориентированы на внутренний рынок и которые на российском рынке установили прочные отношения с другими бизнес-структурами. Бизнес-структуры этого типа демонстрируют самые высокие показатели темпа роста объемов реализации продукции. Факторами такого роста наряду с другими факторами можно считать отход от принципов «жесткой» интеграции, а также формирование культуры доверия к бизнес-партнерам.

«Компании, ориентированные на внутренний рынок и не обладающие выходом на мировой рынок» (тип 5), имеют мало конкурентов (в том числе и в лице иностранных бизнес-структур). Невысокий уровень конкуренции, вероятно, является основным фактором высоких темпов роста объема реализации продукции

Компании типа «Общества с ограниченной ответственностью (ООО)» (тип 2) имеют выход на мировой рынок и, хотя и в незначительной степени, но участвуют в деятельности стратегических альянсов (как правило, международных). В отличие от открытых акционерных обществ, которых среди 27-ми компаний большинство, ООО меньше подвержены влиянию внешних негативных факторов таких как, например, колебание цен акций, находящихся в свободном обращении на рынке. Поэтому бизнес-структуры такого типа демонстрируют стабильно высокие темпы роста объемов реализации.

Таким образом, исходя из полученных типов, бизнес-структура, инициирующая формирование стратегического альянса, имеет возможность подбирать партнеров по альянсу и разрабатывать стратегии развития альянсов, опираясь на полученные типы компаний, с которыми такая бизнес-структура решила сформировать альянс.

Предполагается, что в рамках предлагаемой базы данных бизнес-структура, которая планирует формирование стратегического альянса, будет сама формировать набор признаков, по которым будет осуществляться поиск потенциальных партнеров: этот набор зависит от мотивов бизнес-структуры, области предполагаемой деятельности, экономического состояния бизнес-структуры и т. п. На основании выбранных показателей и критериев формируются кластеры бизнес-структур, в каждом из которых участники интернет-платформы выстраиваются в порядке убывания сверху вниз в зависимости от степени соответствия заданным параметрам. Этот список может быть представлен в виде все той же матрицы «объект-признак», в которой потенциальные партнеры по стратегическому альянсу будут являться объектами, а выбранные бизнес-структурой параметры — признаками. Таким образом, обеспечивается максимальная прозрачность предоставляемой информации о потенциальных партнерах по стратегическому альянсу.

Кроме того, представляется целесообразным использовать шкалу, на которой каждая бизнес-структура будет занимать положение в соответствии с имеющейся о ней информацией. Получаемые список бизнес-структур и график не будут статичны. Они будут обновляться в автоматическом режиме, согласно данным, которые, как предполагается, бизнес-структуры будут обновлять на регулярной основе.

Предлагаемая база данных предоставляет возможность не только увидеть, какие бизнес-структуры наилучшим образом подходят для объединения в стратегический альянс на конкретный момент времени, но также проследить «историю» каждого из кандидатов в любой заданный временной отрезок времени, какой будет интересовать участника интернет-платформы, планирующего формирование стратегического альянса. В этой связи, для эффективного использования предлагаемой базы данных с самого ее запуска важно обеспечить предоставление информации о компаниях, актуальной, как минимум, за последний год, а в идеале — за пять лет.

Таким образом, предлагаемая база данных компаний, предоставит бизнес-структурам возможность не только оперативно получать подробную и прозрачную информацию о потенциальных партнерах по стратегическому альянсу. Типологизация компаний по заданным бизнес-структурой признакам позволит компании — инициатору создания альянса выработать соответствующую стратегию для работы с компанией каждого типа.

Описанный комплекс мероприятий по созданию базы данных бизнес-структур позволит минимизировать риски, связанные с организацией взаимодействия с неизвестными ранее бизнес-структурами, сократит время на поиск потенциальных партнеров по стратегическому альянсу и будет способствовать более тесной интеграции бизнес-структур.

В перспективе на основании аккумулируемых и агрегируемых данных можно будет проводить анализ состояния как отдельных бизнес-структур, так и их кластеров, экономического развития регионов и отраслей экономики. Основываясь на результатах анализа, бизнес-структуры смогут более точно определять, какие рынки следует осваивать в сложившейся ситуации, какие технологии в конкретный момент развивать, каким отраслям наращивать объемы производства, а также проводить эффективные маркетинговые исследования и т. п.

С другой стороны, предоставляя информацию о себе и принимая во внимание то, что о положении дел той или иной бизнес-структуры может узнать в принципе любая компания из любой точки мира, у бизнес-структур, регистрируемых в этой базе данных, появляется стимул к трансформации своей деятельности с целью повышения качества работы для достижения наиболее положительных результатов. Это будет способствовать улучшению позиций этой бизнес-структуры в рейтинге и, как следствие, привлечению большего количества партнеров для формирования новых стратегических альянсов.

Используемые источники

1. Высоцкая Н.В. Трансформация предпринимательства в постсоветской России: управленческий аспект. – М.: АП «Наука и образование», 2010. – С. 9, 76.
2. Козырьков С. Ю. Международные стратегические альянсы // Менеджмент. – 2007. – № 5(11). – С. 34.
3. Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Изд-во Юнити-Диана, 2002. – 461 с.
4. Миркин Б.Г. Введение в анализ данных: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Б.Г. Миркин. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 174 с. – Серия: Авторский учебник.
5. Шибяев М.А., Забудьков В.А. Международные стратегические альянсы как феномен глобальной экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 4. – С. 250–251.
6. Mirkin B. Core concepts in data analysis: summarization, correlation, visualization, Springer, 2011. – P. 250.
7. 28 российских участников рейтинга крупнейших компаний мира по версии Forbes // Журнал «Forbes» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/kompanii-photogallery/resursy/256703-28-rossiiskikh-uchastnikov-reitinga-krupneishikh-kompanii-mira/photo/1>.

Гаджиагаев М. А.

*член совета директоров АКБ «Торговый Городской Банк»
e-mail: gadjiagaev@mail.ru*

Халиков М. А.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Математические методы в экономике», профессор
e-mail: mihail.alfredovich@mail.ru*

Динамическая модель оптимального управления кредитным портфелем коммерческого банка с дополнительным критерием ликвидности временной структуры активов-пассивов

Рассматриваются постановка, формализованная математическая модель и численный метод решения динамической двухуровневой задачи формирования и управления кредитным портфелем коммерческого банка как составной части совокупного банковского портфеля на последовательных временных интервалах. В состав критериев оптимального управления портфелем наряду с доходностью и риском предложено включить и ликвидность временной структуры активов-пассивов, что позволяет повысить финансовую устойчивость банка в условиях возможных «разрывов» ликвидности, связанных с превышением пассивов над активами на некоторых временных интервалах. Модель первого уровня включает мониторинг, оценку качества портфеля ссуд и расчет свободных средств банка для последующего размещения в кредиты. Модель второго уровня- выбор параметров кредитования и кредитных заявок для следующего временного интервала.

Ключевые слова: *коммерческий банк, кредитный портфель, доходность и риск портфеля ссуд, временная согласованность активов и пассивов, динамическая модель портфеля банка, задача булева программирования.*

Gadzhiaagev M. A.

*JSB Trade City Bank
e-mail: gadjiagaev@mail.ru*

Halikov M. A.

*Doctor of Economics,
Plekhanov Russian University of Economics, professor of chair
«Mathematical methods in Economics»
e-mail: mihail.alfredovich@mail.ru*

Dynamic model of optimum control of a credit portfolio of commercial bank with additional criterion of liquidity of temporary structure of assets and liabilities

There is the statement, the formalized mathematical model of the numerical method for solving the dynamic two-level problem of formation and the management of the credit portfolio of commercial bank as part of the cumulative bank portfolio at consecutive time intervals. To the structure of criteria of optimum control of a portfolio along with the profitability and risk is also proposed to include the liquidity of temporary structure of assets and liability which allows to improve the financial stability of the bank in terms of possible «gaps» of liquidity associated with the excess of liabilities over assets in certain time intervals. Model of the first level includes monitoring, assess the quality of the loan portfolio and calculation of available funds of the bank for subsequent placement in loans. The second level model is the choice of parameters of credit and loan applications for the next time interval.

Keywords: *commercial bank, credit portfolio, profitability and risk of the loan portfolio, temporary consistency of assets and liabilities, dynamic model portfolio, Boolean programming problem.*

В работах К. Сили [11, 12] и в более поздних работах зарубежных и отечественных авторов представлена широкая группа так называемых полных моделей банка, в которых наряду с традиционными для моделей управления финансовыми активами критериями доходности и риска используется и критерий ликвидности совокупного портфеля банка, понимаемого как устойчивое превышение текущих активов над срочными пассивами. Недостатком модели К. Сили и др. является их статичный характер, не учитывающий временную изменчивость финансовых потоков банка и допустимость кратковременных «разрывов» ликвидности, не нарушающих, однако, его финансовую устойчивость. Рассмотрим динамическую модель формирования и управления кредитным портфелем коммерческого банка на последовательных временных интервалах, в которой используются перечисленные выше критерии, причем в качестве критерия ликвидности банковского портфеля предложено использовать критерий временной согласованности структуры активов-пассивов.

Взаимосвязанные параметры модели классифицируются на входные, управляемые и результативные.

Входные параметры модели характеризуют начальное состояние объекта исследования. Управляемые параметры характеризуют постановку задачи. Некоторые из них являются внешними по отношению к

портфелю и могут изменяться в зависимости от целей моделирования. К управляемым параметрам можно отнести ограничения и условия модели, характеризующие процесс кредитования.

Ограничения дифференцируются по группам:

- юридические (правовые, нормативные), устанавливаемые законодательными актами и инструкциями ЦБ РФ и имеющие обязательный характер;
- управленческие — устанавливаются менеджерами (ЛПР) банка в соответствии с выбранной стратегией управления кредитным портфелем. Они могут быть отражены в ограничениях в виде неявных целевых функций;
- внешние (условия внешней среды) устанавливаются на основе анализа и прогнозирования финансовых рынков, конкурентной позиции банка и его финансово-экономического положения.

При выборе параметров и критериев качества кредитного портфеля необходимо ранжировать показатели банковской деятельности по степени важности и влиянию на кредитный процесс. В источниках [1, 2, 3, 7, 9, 10] приведены основные принципы формирования и управления кредитным портфелем: рациональность кредитования, снижение риска, деятельность в пределах лицензии, Устава и ограничений, устанавливаемых регулятором.

Первый из перечисленных задаёт цель деятельности коммерческого банка — основным критерием портфеля является доходность, которая должна быть обеспечена с учётом ограничений на ликвидность денежных потоков и нормативных требований Банка России по отдельным кредитам и портфелю в целом.

Принцип снижения риска предполагает оценку и учёт риска как отдельных кредитных операций, так и совокупного риска портфеля. В модели кредитного портфеля учёт кредитного риска может быть организован в виде ограничений по лимитам на определённые виды операций.

Итак, в модели оперативного управления кредитным портфелем входная информация характеризует состояние портфеля на конкретный момент времени по отдельным кредитам и срокам исполнения с оценкой доходности (с использованием эффективной процентной ставки) и рискованности (оценка кредитного риска).

Модель первого уровня (мониторинг денежных потоков, генерируемых портфелем) отражает поток возврата заёмных средств и процентов по ним (поступления от заёмщиков) на отчетный период. Ограничениями модели служат лимиты кредитования, установленные

регулятором — Банком России и кредитным комитетом банка, в том числе, наиболее важный — соотношение просроченной и общей ссудной задолженности.

Принцип отражения в ограничениях модели кредитного портфеля внешних и внутренних нормативов реализует принцип диверсификации ссуд в соответствии с требованиями регулятора, кредитной политикой и стратегией банка.

Так как структура кредитного портфеля меняется во времени, то выходные и входные показатели модели имеют актуальную оценку на определённую дату. Движение средств кредитной организации характеризуется динамикой баланса [6]: кредитные средства отражаются в активной части баланса, источники и объёмы средств, направляемых на размещение в кредиты, — в пассиве. Отсюда следует, что в рамках задачи управления кредитным портфелем необходимо отразить объём свободных средств, выделяемых на кредитные операции. При этом сумма кредитов заранее не определена (спрос на кредиты заранее неизвестен). Однако объём кредитного портфеля на каждый момент времени ограничен сверху, что соответствует реальной банковской практике (банк направляет в кредитование заранее определённую кредитной стратегией долю свободных средств).

Перейдём к описанию структуры и элементного состава экономико-математической модели мониторинга кредитного портфеля коммерческого банка (модель первого уровня).

Модели динамики банковских ресурсов, базирующиеся на непрерывном времени, весьма неудобны с позиции практической реализации. Во-первых, они предъявляют высокие требования к массивам данных, необходимых для их тестирования и адаптации, а во-вторых, «физическое» время, как правило, не соответствует внутренним ритмам «жизненного цикла» субъектов социально-экономических отношений (пример — несоответствие «физического» и «экономического» времени в условиях наличия выходных и праздничных дней, в которые банки операции не проводят).

Для перехода от непрерывного времени к дискретному, адекватно учитывающему условия деятельности финансово-экономических институтов, может быть использована интертемпоральная модель Дж. Хикса [7, 10], в которой конечный отрезок времени $[t_n, t_k]$ наблюдения исследуемой системы разбивается на равные интервалы длиной Δ :

$$[t_n, t_n + \Delta), [t_n + \Delta, t_n + 2\Delta), \dots, [t_n + (N - 1) \cdot \Delta, t_k],$$

где $N = \left[\frac{t_k - t_n}{\Delta} \right]$. Заметим, что все интервалы, кроме последнего, являются открытыми справа.

Данное разбиение предполагает, что внутри интервала $[t_n + (k-1) \cdot \Delta, t_n + k \cdot \Delta]$ все параметры состояния банка, внешние и внутренние условия его функционирования являются постоянными и изменяются лишь при переходе через границы очередного временного промежутка.

Модель Дж. Хикса получила название «интертемпоральной» именно потому, что согласно ей все транзакции по кредитному портфелю происходят между временными интервалами, а вместо непрерывного («физического») времени используется дискретное «банковское время» t , принимающее значение $0, 1, \dots, k, \dots, N^1$. Относительно моментов дискретного времени фиксируются вектора состояний (исходных характеристик) и вектора денежных потоков.

Отрезки DDD одинаковой длины, на которые разделён временной интервал назовём модельными периодами (месяц, день или часть дня). Выражение «момент времени» будет означать (если не оговорено иное) номер модельного периода. В тех случаях, когда двойное толкование исключено, модельный период будем называть «периодом».

Сделаем следующие упрощающие модель допущения, часть из которых приведена в работах [7, 9]:

- банк не оказывает существенного влияния на финансовый рынок (не относится к крупнейшим, системообразующим банкам);
- банк при проведении кредитно-депозитарной деятельности зависит только от решений собственников;
- на протяжении рассматриваемого интервала функционирования банка сохраняет статус и состав операций.

В качестве типовых денежных потоков (притоков и оттоков) в модели кредитного портфеля присутствуют потоки от операций по:

- поступлению денежных средств от размещённых кредитов;
- размещению денежных средств в кредиты;
- погашению обязательств.

Исходя из сделанных допущений, в модели среднерыночные процентные ставки и доходность определяются совокупным спросом и предложением всех банков, поэтому банк принимает сложившиеся на рынке процентные ставки и доходность и, отталкиваясь от них, опре-

¹ Допущение о разбиении исходного временного периода именно на равные части интервалы не имеет принципиального значения. Гораздо более существенным представляется требование о постоянстве условий функционирования объекта управления внутри интервалов.

деляет процентную политику. При формировании процентной политики важную роль играет выбор базовой процентной ставки по межбанковским, корпоративным кредитам и розничным кредитам работам [1, 8, 10].

Модель мониторинга кредитного портфеля банка учитывает следующие параметры потока средств банка, генерируемых активно-пассивными операциями, и особенности его регулирования: объём размещённых средств, объём процентных поступлений, своевременность и полнота возврата основного долга по кредитам, объём привлечённых средств, процентные расходы по привлечённым средствам, ликвидность портфеля, выполнение внешних и внутренних нормативов.

Введём следующие переменные:

t, τ – индексы (порядковые номера) модельных периодов на рассматриваемом интервале $[0, T]$;

$N^{(t)}$ – количество выданных и незакрытых кредитов на период t (n – индекс кредита);

$V_n^{(t)}$ – объём кредита с индексом n на период t ;

$V^{(t)}$ – объём кредитного портфеля банка на период t ;

$Y^{(t)}$ – объём погашений (поток платежей) по ранее размещённым кредитам на период t ;

$u^{(t)}$ – доля плановых платежей на период t ;

$\rho^{(t)}$ – доля от суммы просроченных платежей по ранее размещённым кредитам, уплаченная на период t ;

$\alpha^{(t)}$ – доля от суммы просроченных платежей по выданным кредитам, списанная в течение периода t (ввиду бесперспективности взыскания);

$P^{(t)}$ – сумма просроченных платежей по выданным кредитам на период t ;

$\beta^{(t)}$ – доля основного долга по кредитам, погашенного в периоде t ;

$O^{(t)}$ – стоимость обеспечения выданных кредитов на период t ;

$k^{(t)}$ – коэффициент коррекции стоимости обеспечения в соответствии с реализованным обеспечением по неисполненным кредитам в периоде t ;

$n^{(t)}$ – процентная ставка по текущему кредиту на период t .

Модель мониторинга и оценки активов банка для периода t включает следующие уравнения баланса в терминах введённых выше переменных:

$$V^{(0)} = \sum_{n=1}^{N^{(0)}} V_n^{(0)} \text{ (объём кредитного портфеля на нулевой период); (1)}$$

$$Y^{(t)} = v^{(t)} \cdot \sum_{n=1}^{N^{(t-1)}} V_n^{(t-1)} \cdot \left(1 + f_n^{(t-1)} \cdot \frac{\Delta}{365}\right) + k^{(t)} \cdot 0^{(t-1)} + \rho^{(t)} \cdot P^{(t-1)} \quad (2)$$

(поток платежей по выданным кредитам, включающий средства, возвращённые в соответствии с графиком платежей, компенсацию за невозвращённые средства за счёт реализации залога и просроченные платежи, поступившие в текущий период);

$$P^{(t)} = (1 - \rho^{(t)} - \alpha^{(t)}) \cdot P^{(t-1)} + (1 - v^{(t)}) \cdot \sum_{n=1}^{N^{(t-1)}} V_n^{(t-1)} \cdot \left(1 + f_n^{(t-1)} \cdot \frac{\Delta}{365}\right). \quad (3)$$

Контроль качества кредитного портфеля банка на модельном интервале t предлагается осуществлять с применением финансовых коэффициентов [3], основным из которых на этапе мониторинга портфеля является коэффициент $k2$ – просроченных ссуд – невозврата основной суммы долга – отношение просроченной задолженности к величине кредитного портфеля:

$$k2^{(t)} = \frac{P^{(t)}}{V^{(t)}}. \quad (4)$$

Допустимой считается доля просроченной задолженности в кредитном портфеле менее 5%, критической – 15% [1, 3]. В банковской практике пороговое значение $\overline{k2}_{np}$ этого коэффициента устанавливается на основе внутренних нормативов банка.

С учётом порогового значения $\overline{k2}_{np}$ коэффициента невозврата основной суммы долга получим следующее актуальное для периода t его превышение:

$$\Delta k2^{(t)} = \max \left\{ 0; \frac{P^{(t)}}{V^{(t)}} - \overline{k2}_{np} \right\}, \quad (5)$$

которое следует учесть при формировании кредитного портфеля на следующем модельном интервале.

Модель второго уровня (взаимодействия портфеля активов с портфелем банка в целом) предназначена для выбора параметров кредитного портфеля банка на следующем интервале планирования (в первую очередь инвестируемых в кредиты средств банка) на основе обеспечения ликвидности временной структуры активов-пассивов.

Пусть $M^{(\tau)}$ – число вновь возникших обязательств банка в периоде τ ; $m = 1, \dots, M^{(\tau)}$ – индекс депозита; $D_{m,\tau}^{(t)}$ – объём обязательств по депозиту с индексом m (основная сумма (в начальном периоде) и проценты (в каждом текущем периоде)), заключённому в период τ , на модельный период t . Тогда требуемая ликвидность $L(t)$ портфеля депозитов банка на период t_0 может быть оценена величиной:

$$L(t_0) = \sum_{t=0}^{t_0-1} \sum_{\tau=0}^t \sum_{m=1}^{M(\tau)} D_{m,\tau}^{(t)} \quad (6)$$

Ограничениями модели взаимодействия портфелей активов и депозитов банка выступают требования по погашению обязательств полностью и в срок (требования ликвидности). Однако согласовать потоки погашений обязательств и потоки платежей по выданным кредитам «без зазоров» нереально. Напротив, реально согласовать эти потоки, обеспечив опережающий возврат средств от кредитов.

Исходя из этой предпосылки, рассмотрим стратегию кредитования, ориентированную на рост согласованности временной структуры активов-пассивов. В рамках этой стратегии резервы ликвидности между возвратами активов и погашением обязательств целесообразно использовать для получения дохода в коротких межбанковских кредитах (под процент r).

Так как выполнение ограничений по объёмам ликвидности актуальны для моментов погашения обязательств τ , то определим агрегированный поток $Y^{(\tau)}$ платежей для периода $\Delta\tau$ между последовательными погашениями обязательств $(\tau - 1; \tau)$:

$$Y^{(\tau)} = \sum_{t=\tau-1}^{\tau} Y^{(t)} \cdot (1 + r)^{\Delta\tau}. \quad (7)$$

Ограничение по ликвидности совокупного портфеля банка:

$$Y^{(\tau)} \geq L^{(t)}, \tau \in [t - 1; t]. \quad (8)$$

является «узловым» с позиции согласованности временной структуры активов-пассивов.

В случае полной согласованности временной структуры неравенство (8) выполняется для всех $t = 1, \dots, T$, в противном случае – только для части временных интервалов.

В модели взаимодействия портфелей активов и пассивов банка следует учитывать то обстоятельство, что кредитный портфель является составной частью банковского портфеля в целом: денежные потоки кредитного портфеля формируются не только за счёт средств, поступающих от ранее размещённых кредитов. По этой причине потенциальный объём средств $PV^{(t)}$, которыми располагает кредитный менеджер для формирования кредитного портфеля на момент времени t , может быть представлен соотношением:

$$P V^{(t)} = Y^{(\tau)} - L^{(t)} + X^{(t)}; \tau \in [t - 1; t], \quad (9)$$

где: $X^{(t)}$ – случайная величина, представляющая собой свободный остаток денежных средств банка (со знаком «+» или «-») после исполнения всех обязательств на момент времени t .

$X^{(t)}$ определяется из платёжного баланса банка на период t :

$$S^{(t)} = S^{(t-1)+Y^{(t-1)}} + L^{(t)} - Y^{(t)} - L^{(t-1)} + |X^{(t)}|, \quad (10)$$

где: $S^{(t)}$ — сальдо денежного потока банка в момент времени t .

Альтернативный расчёт $X^{(t)}$ можно провести по остаткам денежных средств на корреспондентском счёте банка.

Зная величины $PV^{(t)}$ и долю $\alpha^{(t)}$ средств, направляемых для размещения в кредиты (выбираемую в соответствии со стратегией и кредитной политикой банка), определим величину $\alpha^{(t)} \cdot PV^{(t)}$, задающую верхнюю границу свободного остатка денежных средств для размещения в кредиты для периода времени t .

Выбор управлений по кредитному портфелю банк осуществляет в зависимости от состояния ликвидности и денежных потоков $Z^{(t)} = \{S^{(t)}, Y^{(t)}, L^{(t)}\}$, наблюдаемых на временном интервале t .

В [3] представлен численный метод определения верхней границы свободных денежных средств банка для размещения в кредиты с учетом нормативов ликвидности Н2, Н3, Н4 и Н5, установленных регулятором. Пусть $HV^{(t)}$ — величина свободных средств, рассчитанная на основе этого метода.

Определим $W^{(t)}$ — верхний предел приращения кредитного портфеля для периода t :

$$W^{(t)} = \min\{\alpha^{(t)} \cdot PV^{(t)}; HV^{(t)}\}. \quad (11)$$

Определив фонд $W^{(t)}$ кредитного портфеля на момент времени t , решаем задачу формирования кредитного портфеля для этого периода.

Принципиальный алгоритм решения этой задачи соответствует алгоритму выбора портфеля финансовых активов с критерием доходности и ограничениями на совокупный риск и ликвидность временной структуры. Ограничение на ликвидность требует коррекции объёма $W^{(t)}$ прироста кредитного портфеля с учётом необходимости резервирования части средств для покрытия дефицита ликвидности.

В случае полной согласованности временной структуры активов-пассивов на модельном интервале t (точного совпадения активов и пассивов в каждом временном промежутке τ интервала t) объём $\Omega^{(t)}$ свободных средств банка для размещения в кредиты в конце интервала t совпадает с определённой формулой (11) величиной $W^{(t)}$.

В случае неполной согласованности временной структуры активов-пассивов на модельном интервале t общий объём $\Omega^{(t)}$ планируемых кредитов не должен превосходить величины $A^{(t)} - \Pi^{(t)}$, где $\Pi^{(t)}$, $A^{(t)}$ —

величины соответственно пассивов и активов банка в конце модельного интервала t . В этом случае удаётся повысить согласованность срочной структуры активов-пассивов на интервале $[t-1, t]$ за счёт повышения ликвидности портфеля банка на промежутках τ с «разрывами» ликвидности.

Таким образом, в этом случае объём $\Omega^{(t)}$ планируемых кредитов определяется выражением:

$$\Omega^{(t)} = \min \left\{ A^{(t)} - \Pi^{(t)}; W^{(t)} \right\}. \quad (12)$$

Отметим, что если $\Pi^{(t)} - A^{(t)} > 0$ (дефицит ликвидности), кредитование возможно в исключительных случаях на величину остатка свободных средств банка за вычетом депозитов «до востребования» и приравненных к ним пассивов.

Рассмотрим задачу выбора оптимального по критериям «доходность»-«риск» набора кредитных заявок для временного интервала t с учётом определённого выше объёма $\Omega^{(t)}$ планируемых для инвестирования в кредиты пассивов, в расчётах которого учтена направленность стратегии банка на повышение ликвидности временной структуры активов-пассивов.

Обозначим $I^{(t)}$ – множество индексов i кредитных заявок ($i = \overline{1, I^{(t)}}$), поданных в интервале времени $(t-1, t)$ и прошедших предварительный отбор по критериям:

а) доступной величины кредита:

$$V_i^{(t)} \leq \min \{ 0,25K^{(t)}; \Omega^{(t)} \}, \quad (13)$$

где: $V_i^{(t)}$ – объём запрашиваемого по i -й заявке кредита, $K^{(t)}$ – величина собственного капитала банка на начало периода t ;

б) соблюдения срока (периода) кредитования:

$$pr_i^{(t)} \leq PRmax, \quad (14)$$

где: $pr_i^{(t)}$ – срок размещения средств в i -й кредит, $PRmax$ – продолжительность наибольшего (по сроку) источника (депозиты, межбанковские кредиты и т.д.) в пассивах;

в) соответствия процентной ставки кредитной политике банка:

$$k_i^{(t)} \geq k \min(p_i), \quad (15)$$

где: $k_i^{(t)}$ – оговоренная с заёмщиком процентная ставка по i -му кредиту, p_i , $k \min(p_i)$ – соответственно кредитный рейтинг и минимальная стоимость кредита для i -го заёмщика, определяемая в соответствии с его кредитным рейтингом (см. формулу (20));

г) соблюдения ограничения на величину $d_i^{(t)}$ риска невозврата:

$$d_i^{(t)} \leq Dmax, \quad (16)$$

где: $Dmax$ – максимально допустимое значение вероятности риска невозврата по кредиту, определённое кредитной стратегией банка.

Таким образом, набор $I^{(t)}$ включает кредитные заявки, прошедшие предварительный отбор на соответствие требованиям регулятора и кредитной политике банка.

Каждая i -ая заявка из набора $I^{(t)}$ характеризуется параметрами: $x_i^{(t)}$ – булева переменная, отмечающая факт включения (невключения) i -й заявки в кредитный портфель, формируемый в конце интервала t , $V_i^{(t)}$ – объём запрашиваемого кредита, $pr_i^{(t)}$ – срок (продолжительность кредита), $k_i^{(t)}$ – процентная ставка по кредиту, $d_i^{(t)}$ – вероятность (риск) невозврата кредита.

Будем дополнительно предполагать, что:

(1) заёмщик осуществляет полный возврат основной суммы кредита и процентов в установленный срок либо полностью отказывается от платежей по кредиту и процентов по нему;

(2) банк с целью повышения ликвидности временной структуры активов – пассивов недоиспользованный объём пассивов из t -го временного интервала величиной $\Omega^{(t)} - \sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)}$ включается в кредитный портфель и используется в «абсолютно» надёжных и сверхликвидных инвестициях, для которых процентная ставка может быть принята на уровне минимальной ставки $k_{min}^{(t)}$ доходности по абсолютно ликвидным активам (например, не ниже ставки ref_t рефинансирования ЦБ для интервала t), риск невозврата по которым равен 0.

Для сформулированной выше задачи формирования кредитного портфеля определим планируемый процентный доход $F(\bar{X}^{(t)})$ от реализации комбинации заявок, включённых в набор $\bar{X}^{(t)}$:

$$F(\bar{X}^{(t)}) = \sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \left(1 + k_i^{(t)} \cdot pr_i^{(t)} \right) \cdot \left(1 - d_i^{(t)} \right) \cdot x_i^{(t)} + \left(\Omega_i^{(t)} - \sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} \right) \cdot ref_t = \sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot c_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} + \Omega_i^{(t)} \cdot k_{min}^{(t)}, \quad (17)$$

$$где c_i^{(t)} = \left(1 + k_i^{(t)} \cdot pr_i^{(t)} \right) \cdot \left(1 - d_i^{(t)} \right) - k_{min}^{(t)} \quad (18)$$

весовой коэффициент i -го кредита в линейной свёртке (17), характеризующий доходность и рискованность i -й кредитной заявки.

Исходя из критерия безубыточности включаемых в портфель ссуд, систему ограничений (13)–(16) задачи предварительного отбора кредитных заявок следует дополнить ограничением

$$\left(1 + k_i^{(t)} \cdot pr_i^{(t)}\right) \cdot \left(1 - d_i^{(t)}\right) \geq k_{min}^{(t)}, \quad (19)$$

характеризующим безубыточность кредита по i -й заявке.

На основе неравенства (19) найдём выражение для нижней границы стоимости кредита по i -й заявке:

$$k_i^{(t)} \geq \frac{1}{pr_i^{(t)}} \cdot \left(\frac{k_{min}^{(t)}}{1 - d_i^{(t)}} - 1\right). \quad (20)$$

Учитывая то обстоятельство, что величина $\Omega^{(t)} - \sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)}$ на выбранном горизонте планирования является постоянной, запишем формальную модель выбора оптимальной комбинации кредитных заявок из набора $I^{(t)}$, в котором заявки прошли предварительный отбор по критериям (13)–(16), (19):

$$\sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot c_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} \rightarrow \max, \quad (21)$$

$$\sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} \leq \Omega^{(t)}, \quad (22)$$

$$x_i^{(t)} \in \{0; 1\}. \quad (23)$$

В качестве дополнительного ограничения модели (21)–(23) предлагается использовать ограничение на долю накопленной (с учётом нового интервала планирования t) просроченной задолженности:

$$\frac{\sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot \left(1 + k_i^{(t)} \cdot pr_i^{(t)}\right) \cdot d_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)} + P^{(t-1)}}{\nabla^{(t-1)} + \sum_{i \in I^{(t)}} V_i^{(t)} \cdot x_i^{(t)}} \leq \overline{k2}_{np} - \overline{\Delta k2}^{(t)}, \quad (24)$$

где $\overline{\Delta k2}^{(t)}$ – величина «усиления» норматива $\overline{k2}_{np}$ для коэффициента $k2$ по итогам мониторинга кредитного портфеля на модельном интервале $t - 1$.

Решение о применении и величине усиления порового значения коэффициента $k2$ принимается кредитным менеджером на основании величины $\Delta k2^{(t-1)}$ роста кредитного риска портфеля на интервале планирования $t - 1$, рассчитанной по формуле (5), и изменений кредитной политики банка на текущем интервале планирования.

Модель выбора оптимального по критериям доходности, риска невозврата и ликвидности временной структуры активов-пассивов банка, набора кредитных заявок, включаемых в кредитный портфель для

модельного периода t , задаваемая соотношениями (21)–(24), относится к моделям булева (в общем случае целочисленного) программирования и для случая одного интервала может быть эффективно решена переборным алгоритмом [5]. Для случая её реализации в составе динамической модели оптимального управления активами и пассивами коммерческого банка на интервале $[1; T]$ может быть предложен численный алгоритм, аналогичный алгоритму решения дискретной задачи большой размерности из работы [4].

Представленная модель не является законченной: возможен учёт дополнительных ограничений на лимиты по отдельным активным операциям. Менеджеры в конкретных условиях могут дополнять и корректировать модель в соответствии с выбранной стратегией. Окончательный вид и структура математических моделей оптимального управления банковским портфелем во многом зависит от объективных и субъективных характеристик – целей, объёмов собственных ресурсов, отношения менеджеров и собственников банка к риску и т.д.

Представленная модель в полной мере может быть отнесена к полным моделям банка, так как отражает основные закономерности финансовых потоков по активно-пассивным операциям. Результаты расчётов по этой модели позволят менеджерам принимать обоснованные решения по управлению кредитным портфелем банка по критериям доходности, риска и ликвидности временной структуры активов-пассивов.

Используемые источники

1. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.: «Логос», 2005.
2. Закревская Е.А. Подходы и методы оценки стоимости компании в условиях рыночной экономики // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2009. – № 17. – С. 168–177.
3. Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков» № 110-И (от 16.01.2004).
4. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. – 219 с.
5. Мину М. Математическое программирование. Теория и алгоритмы. – М.: Наука, 1990.
6. Положение ЦБ РФ «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» № 205-П (от 05.12.2002).

7. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. – М.: Дело, 1997.
8. Черемных О.С. Процессно-стоимостной подход к управлению коммерческим банком // Банковское дело. – 2003 – № 7.
9. Klin M. Theory of the banking firm. J. Money. Credit and banking. 1971, May.
10. Pyle D.H. On the theory of financial intermediation. J. Finance. 1971, June.
11. Sealey C.W. Valuation, capital structure, and shareholder unanimity for depository financial intermediates. J. Finance. 1983, June.
12. Sealey C.W. Finance theory and financial intermediation: proc.of the conference on bank structure and competition. Federal reserve bank of Chicago, 1987.

Гамоненко С. С.

*адъюнкт кафедры «Финансы и экономический анализ»,
Московский университет МВД России
e-mail: gss.oper@mail.ru*

Совершенствование обмена информацией в системе противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма

В статье рассмотрены недостатки механизма обмена информацией между основными субъектами первичного финансового мониторинга — кредитными организациями и Росфинмониторингом, предложены меры по совершенствованию взаимодействия между ними в целях повышения эффективности деятельности системы противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

***Ключевые слова:** финансовый мониторинг, кредитная организация, Росфинмониторинг, подозрительная деятельность.*

Gamonenko S. S.

*Adjunct of the Department of finance and economic analysis,
Moscow University of the Ministry of internal Affairs
of the Russian Federation*

Improving information exchange in the system of combating legalization of criminal proceeds and financing of terrorism

The article examines the shortcomings of the information-sharing mechanism between the main entities of initial financial monitoring — credit institutions and Rosfinmonitoring, proposed measures on improvement of interaction between them in order to improve the efficiency of the system of combating money laundering and the financing of terrorism.

***Keywords:** financial monitoring, credit institution, Rosfinmonitoring, suspicious activity.*

Важной целью финансового мониторинга в системе обеспечения экономической безопасности является обеспечение органов государственного управления полной, своевременной и достоверной информацией о различных фактах, процессах и явлениях в различных сферах экономики, которая используется ими для принятия обоснованных управленческих решений. На основе поступающей информации фор-

мируются информационные ресурсы или базы, к которым могут обратиться заинтересованные лица, имеющие к ним доступ, например правоохранительные органы. Одной из важных качеств такой информации является ее полезность для пользователей. На это влияет, в том числе, полнота собранной информации или данных о факте либо экономическом явлении и соответствие данной информации заранее определенным условиям, например, указанным в Федеральном законе от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (Далее Закон № 115-ФЗ). Использование качественных информационных ресурсов дает возможность принимать адекватные управленческие решения.

Получение, анализ и оценка информации о возможных фактах легализации преступных доходов и формирование на их основе информационных ресурсов, используемых государственными органами для принятия решений в целях противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма, является основной задачей национальной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) как важным звеном системы обеспечения экономической безопасности России.

Кредитные организации как основные субъекты первичного финансового мониторинга в соответствии с Законом № 115-ФЗ проводят наблюдение, сбор и анализ сведений о клиентах банка и их операциях и осуществляют передачу в уполномоченный государственный орган власти (Росфинмониторинг) следующей информации:

- об операциях, подлежащих обязательному контролю;
- о подозрительных операциях и сомнительных сделках;
- об отказе от заключения договора на открытие счета;
- об отказе от совершения операции;
- о принятом решении о закрытии счета клиента и прекращении обслуживания со стороны банка;
- о замораживании (блокировании) денежных средств или иного имущества клиента и результатах проверки.

Информация передается кредитными организациями в Росфинмониторинг через территориальные учреждения Банка России в электронном виде (формируется ОЭС – отчет в виде электронного сообщения)¹.

¹ Положение Банка России от 29.08.2008 г. № 321-П «О порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Наибольшая доля информации, поступающая в Росфинмониторинг от кредитных организаций, составляет информация об операциях, подлежащих обязательному контролю и о подозрительных операциях (рис. 1).

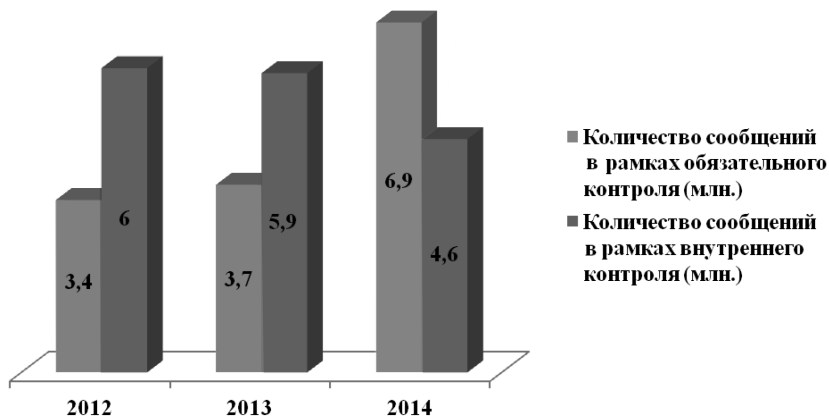


Рис. 1. Статистические данные о сотрудничестве кредитных организаций с Росфинмониторингом²

Согласно отчету Росфинмониторинга за 2014 г. в уполномоченный орган поступило 6,9 млн. сообщений в рамках обязательного контроля и 4,6 млн. сообщений в рамках внутреннего контроля.

Главным элементом борьбы с отмыванием незаконных доходов и финансированием терроризма является выявление преступных действий и уголовное преследование лиц, их осуществляющих, с участием правоохранительных органов. В целях обеспечения правоохранительных органов необходимой информацией для противодействия ОД/ФТ Росфинмониторинг и должен осуществлять сбор, анализ и оценку этой информации, поступающей от кредитных и не кредитных организаций, и формировать на их основе информационные базы, используемые впоследствии органами правоохраны. При этом согласно отчету Росфинмониторинга за 2014 г. данным органом проведено около 36 тыс. финансовых расследований, возбуждено по материалам Росфинмониторинга более 1,2 тыс. уголовных дел.

² Составлено автором на основе данных Публичного отчета Федеральной службы по финансовому мониторингу за 2014 г., официальный сайт – URL: <http://www.fedsfm.ru/>.

Сопоставление количества сообщений кредитных организаций об операциях обязательного контроля и подозрительных операциях, направленных в 2014 г. в Росфинмониторинг, и количества возбужденных уголовных дел показывает, что огромное количество направляемой банками информации об указанных операциях либо не востребовано, либо не имеет никакого отношения к фактам отмывания денег и финансирования терроризма. Это связано с тем, что такие операции по отдельности, в отрыве от анализа всей деятельности самого клиента зачастую не несут какой-либо достаточной и ценной информации, непосредственно говорящей о фактах отмывания преступных доходов и финансирования терроризма. Кроме того, многие операции, подлежащие обязательному контролю, и подозрительные операции совершаются благонадежными клиентами, не имеющими цели преступить закон. При этом информационные базы Росфинмониторинга переполнены большим количеством не востребованной информации. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что кредитные организации неоправданно тратят экономические ресурсы на выявление и передачу данной информации в уполномоченный орган.

По нашему мнению необходимо внести изменения в состав и содержание информации, направляемой кредитными организациями в уполномоченный орган. В этом случае информационные базы национальной системы противодействия отмывания преступных доходов и финансирования терроризма будут содержать только необходимую информацию, которую могут использовать Росфинмониторинг и правоохранительные органы для борьбы с преступностью в сфере легализации доходов и финансирования терроризма.

Мы предлагаем пересмотреть количество сообщений, подлежащих обязательному контролю. Нами были проанализированы все операции обязательного контроля, перечисленные в ст. 6 Закона № 115-ФЗ. Среди них мы выявили ряд операций (табл. 1), которые, на наш взгляд, необходимо отнести к подозрительным операциям, степень подозрительности которых и необходимость сообщения о них в уполномоченный орган определяет кредитная организация в ходе своей внутренней проверки.

Причиной этого является то, что операции обязательного контроля не содержат информацию, указывающую на конкретные факты легализации преступных доходов и финансирования терроризма, и сами по себе ни о чем не говорят. Такие операции будут содержать сведения о возможных фактах легализации, если будут рассматриваться во взаимосвязи с самой деятельностью клиента, имеющей признаки подозрительности.

Операции обязательного контроля, которые необходимо отнести к подозрительным операциям

Операции обязательного контроля
<p>1. Операции с денежными средствами в наличной форме на сумму равной или превышающей 600000 рублей, в том числе иностранной валюты в пересчете на данную сумму:</p> <ul style="list-style-type: none"> - покупка или продажа наличной иностранной валюты физическим лицом; - приобретение физическим лицом ценных бумаг за наличный расчет; - обмен банкнот одного достоинства на банкноты другого достоинства; - внесение физическим лицом в уставный (складочный) капитал организации денежных средств в наличной форме.
<p>2. Операции по банковским счетам (вкладам) на сумму равной или превышающей 600000 рублей, в том числе иностранной валюты в пересчете на данную сумму:</p> <ul style="list-style-type: none"> - открытие вклада (депозита) в пользу третьих лиц с размещением в него денежных средств в наличной форме; - зачисление денежных средств на счет (вклад) или списание денежных средств со счета (вклада) юридического лица в случае, если операции по указанному счету (вкладу) не производились с момента его открытия.
<p>3. Иные сделки с движимым имуществом на сумму равной или превышающей 600000 рублей, в том числе иностранной валюты в пересчете на данную сумму:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выплата физическому лицу страхового возмещения или получение от него страховой премии по страхованию жизни или иным видам накопительного страхования и пенсионного обеспечения; - получение или предоставление имущества по договору финансовой аренды (лизинга); - скупка, купля-продажа драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий; - получение денежных средств в виде платы за участие в лотерее, тотализаторе (взаимном пари) и иных основанных на риске играх, в том числе в электронной форме, и выплата денежных средств в виде выигрыша, полученного от участия в указанных играх; - предоставление юридическими лицами, не являющимися кредитными организациями, беспроцентных займов физическим лицам и (или) другим юридическим лицам, а также получение такого займа.
<p>4. Сделка с недвижимым имуществом, результатом совершения которой является переход права собственности на такое недвижимое имущество на сумму равной или превышающей 3 миллиона рублей, в том числе иностранной валюты в пересчете на данную сумму.</p>

Операции, указанные в таблице 1, не должны подпадать под обязательный контроль, так как они могут быть не только подозрительными (например, клиент не смог документально подтвердить закон-

ность получения используемых денежных средств), но и обоснованными (законность источников происхождения денежных средств клиента не вызывает сомнения), что можно выяснить в ходе проверки кредитной организации.

Остальные операции, подлежащие обязательному контролю, следует оставить без изменения, так как они связаны непосредственно с лицами, осуществляющими террористическую деятельность, нерезидентами, дать правомерную оценку действиям которых кредитная организация имеет меньше возможностей, а также связаны с другими субъектами первичного мониторинга.

Благодаря обоснованному уменьшению количества операций, подлежащих обязательному контролю, информационные базы Росфинмониторинга не будут содержать не востребованную информацию и уменьшатся соответственно затраты на сбор и обработку такой информации со стороны кредитных организаций и Росфинмониторинга.

Также мы предлагаем пересмотреть содержание и состав информации о подозрительных операциях, направляемых в уполномоченный орган кредитными организациями.

В настоящее время, если у кредитной организации при реализации правил внутреннего контроля по ПОД/ФТ возникают подозрения, что операция, проводимая клиентом, осуществляется в целях ОД/ФТ, то банк обязан направлять в уполномоченный орган сведения о таких операциях. При этом кредитная организация самостоятельно принимает решение о квалификации (не квалификации) операции клиента в качестве подозрительной.

По нашему мнению, данная схема взаимодействия и обмена информацией кредитной организации и Росфинмониторинга имеет некоторые недостатки.

Во-первых, сведения о подозрительных операциях, направляемые кредитной организацией в уполномоченный орган, зачастую не несут в себе информации, которая однозначно свидетельствует о фактах легализации преступных доходов, а содержат какое-то подозрение о незаконных действиях, основанное на определенных в нормативных документах признаках необычности сделки. При этом данная необычная сделка может проводиться благонадежным клиентом и не иметь незаконных последствий. Со стороны Росфинмониторинга сделать на основе сообщения какой-либо уверенный вывод о наличии или отсутствии фактов легализации преступных доходов в действиях клиента кредитной организации без направления дополнительных запросов в банк для получения расширенной информации затруднительно. При

этом большая часть информации, получаемой Росфинмониторингом в виде сообщений, либо не используется, либо данная информация не дает оснований для начала финансового расследования. О чем говорит статистика о количестве сообщений, направленных кредитными организациями, финансовых расследованиях, проведенных Росфинмониторингом, и возбужденных уголовных дел, приведенная выше.

Причиной этого, по нашему мнению, является направление банками сообщений об отдельных сомнительных операциях, проведенных их клиентами, которые не подразумевают однозначное наличие в их действиях признаков легализации преступных доходов.

Во-вторых, письмом Банка России от 21.05.2014 г. № 92-Т «О критериях признаков высокой вовлеченности кредитной организации в проведение сомнительных безналичных и наличных операций» определены критерии оценки кредитных организаций, свидетельствующие о высокой вовлеченности банков в проведение сомнительных безналичных и наличных операций. Этими критериями являются превышение 4 процентов за последний квартал общего значения удельного веса объема сомнительных наличных операций в объемах дебетовых оборотов по счетам юридических и физических лиц и удельного веса объема сомнительных безналичных операций в объемах дебетовых оборотов по счетам юридических лиц, а также превышение величины 3 млрд. руб. за последний квартал объема сомнительных операций клиентов с безналичными и наличными денежными средствами в совокупности. Данное положение может вынуждать кредитные организации контролировать количество сообщений о сомнительных операциях их клиентов, переданных в Росфинмониторинг, для того чтобы не выходить за рамки критериев оценки, предусмотренных письмом № 92-Т, и не получать замечания от надзорного органа — Банка России. Кредитные организации могут намеренно квалифицировать подозрительные операции в качестве не подозрительных, и не направлять по ним сообщения. Об этом косвенно свидетельствует факт уменьшения в 2014 г. количества сообщений кредитных организаций в рамках внутреннего контроля по сравнению с 2013 г. на 22%. При этом за 2013 г. было направлено таких сообщений в Росфинмониторинг меньше чем в 2012 г. всего на 1,6% (рис. 1).

Причиной этого является не только факт наличия нормативного документа Банка России, вносящего некоторые ограничения, но и факт того, что в соответствии с законодательством кредитные организации сами принимают решение о квалификации либо не квалифика-

ции операции клиента в качестве подозрительной, что может вести к продолжению работы банков с клиентами, осуществляющими подозрительные операции, без сообщения о них в Росфинмониторинг. Это может привести к возникновению у кредитных организаций рисков легализации преступных доходов и финансирования терроризма и наступлению для них негативных финансовых, юридических и репутационных последствий.

В-третьих, наделение кредитных организаций правом самостоятельной квалификации операций клиентов в качестве подозрительных, отсутствие утвержденного в нормативно-правовых актах законченного списка подозрительных операций и отсутствие проработанного порядка отнесения операций клиентов к таким операциям влечет за собой субъективность оценок со стороны сотрудников банка, допущение ошибок и недочетов в их работе, возникновение ситуаций, влекущих за собой спорные решения и необоснованные претензии со стороны контролирурующих и надзорных органов.

В целях повышения качества информационного обмена между кредитными организациями и уполномоченным органом, а также в целях повышения эффективности работы банков в области осуществления внутреннего контроля по ПОД/ФТ при обнаружении подозрительных действий клиента, мы предлагаем следующие меры:

1. При анализе и проверке операций клиента в ходе осуществления внутреннего контроля по ПОД/ФТ необходимо обязать кредитную организацию акцентировать внимание на рассмотрении в качестве подозрительной не отдельной операции, а в целом всей деятельности клиента банка. Если операция имеет признаки сомнительной операции, то это, по нашему мнению, служит основанием для начала проверки и оценки всей деятельности клиента с использованием имеющихся у банка возможностей. Если в ходе проверки вся деятельность и поведение клиента признается подозрительной, то кредитной организации целесообразно собрать все сведения и документы клиента, характеризующие эту деятельность, которые она может получить. Это, в том числе, операции по счетам банка. Все сведения и документы о деятельности клиента кредитной организации необходимо направить в Росфинмониторинг. При этом в форме электронного документа в графе «дополнительная информация» сотрудники кредитной организации могут сообщить, почему они считают, что вся деятельность клиента является подозрительной с описанием каких-либо соответствующих существенных фактов и со ссылками на конкретные документы. Кроме того, в электрон-

ном сообщении необходимо предусмотреть возможность передачи файлов, содержащих отсканированные документы, характеризующие деятельность клиента.

Также в этих целях необходимо закрепить в нормативно-правовых актах действие кредитной организации в виде направления сообщения о подозрительной деятельности клиента в уполномоченный орган как мероприятие по управлению риском отмывания доходов, полученных преступным путем.

Указанные меры позволяют:

- сократить количество самих сообщений о подозрениях кредитной организации в отношении его клиента;
- обмен информацией между кредитной организацией и Росфинмониторингом будет более осмысленным и продуктивным;
- Росфинмониторинг не будет проводить мероприятия по запросу дополнительных документов у кредитной организации;
- информационные базы Росфинмониторинга, формируемые на основе сообщений, будут содержать действительно полную и объективную информацию, позволяющую Росфинмониторингу и правоохранительным органам осуществлять борьбу с противоправными действиями клиентов финансовых учреждений.

2. Использовать кредитными организациями карту клиентского риска, составленную автором³, в которой определены три уровня риска клиента, и на основании данной карты применять следующий алгоритм оценки и управления клиентским риском при совершении клиентом операций, имеющих признаки подозрительности.

При осуществлении клиентом таких операций необходимо присвоить ему средний уровень риска и запросить у него дополнительные сведения и документы об осуществляемой деятельности для их проверки.

Если по результатам первоначальной проверки представленных сведений (либо при их не представлении) подозрения в отношении клиента усиливаются (например, представленная клиентом информация оказалась ложной, либо ее невозможно проверить), то клиенту присваивается повышенный уровень риска и проводится углубленная проверка деятельности клиента. При квалификации кредитной организацией деятельности клиента в качестве подозрительной, о чем рекомендуется сделать запись в анкете клиента, банк обязан отправить в

³ Гамоненко С.С. Оценка риска легализации преступных доходов и финансирования терроризма как приоритетная цель финансового мониторинга // Вестник Московского университета МВД России, 2015. – № 9. – С. 237–242.

уполномоченный орган электронное сообщение о подозрительных операциях клиента с приложением всех собранных сведений и документов, характеризующих эту подозрительную деятельность. Для того чтобы были понятны источники финансирования подозрительных операций кредитная организация может направить в Росфинмониторинг также выписку по расчетному счету клиента.

Необходимо отметить, что в ходе проверки клиента может выясниться, что его деятельность не является подозрительной, не обнаружены факты легализации преступных доходов со стороны клиента. В этом случае в анкете клиента делается отметка об этом, а также о проведенной проверке. Также в анкету помещаются все полученные в ходе проверки сведения и документы. Уровень риска у клиента остается также средним.

Использование 3-хуровневой системы оценки риска клиента дает возможность кредитной организации не присваивать клиенту, осуществившему операцию, имеющую признаки подозрительности, повышенный уровень риска на первоначальном этапе проверки (сам клиент может быть благонадежным) с присущими данному уровню риска мерами управления риском. Это также дает возможность лишить клиента статуса клиента с пониженным риском (если он такой имел) в результате совершения им сомнительных действий и проведения кредитной организацией дополнительных мер контроля, не применяемых при пониженном уровне риска. Все это позволяет кредитной организации придерживаться в своей деятельности риск-ориентированного подхода и направлять основные усилия по контролю в рамках ПОД/ФТ на действия клиентов с повышенным уровнем риска. При этом Росфинмониторинг будет получать сообщения с недостаточными сведениями, свидетельствующими о подозрительной деятельности клиента кредитной организации, которые можно использовать в целях противодействия ОД/ФТ.

3. Определить на законодательном уровне окончательный список операций, имеющих признаки подозрительности, с учетом операций обязательного контроля, которые мы предлагаем перенести в разряд подозрительных.

Это значительно снизит субъективизм в оценке операций и деятельности клиента и ошибочность суждений со стороны сотрудников банка, осуществляющих внутренний контроль по ПОД/ФТ.

4. Законодательно закрепить обязанность кредитных организаций в проведении внутренней проверки и оценки рисков ОД/ФТ операций, имеющих признаки подозрительности, определенных зако-

ном, с документальным фиксированием результатов проверки и ее выводов.

Это будет способствовать уменьшению злоупотреблений со стороны кредитных организаций при квалификации (не квалификации) деятельности клиента в качестве подозрительной.

В случае квалификации деятельности клиента в качестве подозрительной законодательно обязать кредитные организации направлять сведения и документы о такой деятельности в Росфинмониторинг.

Подводя итог, можно сказать, что важным направлением совершенствования организации обмена информацией между субъектами национальной системы ПОД/ФТ является обеспечение направления кредитными организациями в Росфинмониторинг сообщений, содержащих информацию, представляющую для него непосредственный интерес в целях противодействия ОД/ФТ. При этом правоохранные органы будут иметь возможность получать информацию из информационных баз уполномоченного органа, формируемых на более высоком качественном уровне.

Одним из направлений увеличения качества информационных ресурсов Росфинмониторинга является сокращение операций обязательного контроля и направление в уполномоченный орган сведений о подозрительной деятельности клиента, а не об отдельной операции сомнительного характера.

Это даст более полную и адекватную оценку клиента, его операций, с точки зрения наличия в его действиях фактов отмывания преступных доходов и финансирования терроризма.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
2. Положение Банка России от 29.08.2008 г. № 321-П «О порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
3. Положение Банка России от 02.03.2012 г. № 375-П «О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

4. Письмо Банка России от 21.05.2014 г. № 92-Т «О критериях признаков высокой вовлеченности кредитной организации в проведение сомнительных безналичных и наличных операций».
5. Гамоненко С.С. Оценка риска легализации преступных доходов и финансирования терроризма как приоритетная цель финансового мониторинга // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 9. – С. 237–242.
6. Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиенто-ориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 10. – С. 40–46.
7. Кузнецова Е.И., Лаптев Д.Н. Текущее инвестиционное планирование как метод управления экономической безопасностью предприятия // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 4. – С. 89–97.
8. Публичный отчет Федеральной службы по финансовому мониторингу за 2014 г., официальный сайт – URL: <http://www.fedsfm.ru/>.

Гончаров П. П.

*Министерство труда и социальной защиты
Российской Федерации, консультант
аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: p.goncharov@list.ru*

Социальное кредитование: перспективное направление дальнейшего реформирования пенсионной системы России

Пенсионная система Российской Федерации столкнулась с серьёзными вызовами. Её распределительная и страховая компоненты не в состоянии решить поставленные перед пенсионной системой цели в долгосрочной перспективе по причине высокой зависимости от демографической ситуации, а накопительная компонента — по причине недостаточной надёжности, вызванной зависимостью от конъюнктуры на финансовом рынке. Пути исправления недостатка третьей компоненты, на наш взгляд, могут быть найдены. В связи с этим перед научным сообществом встаёт задача разработки новой концепции инвестирования пенсионных накоплений граждан, обеспечивающей как повышение надёжности и устойчивости пенсионной системы в целом, так и позитивное влияние на иные параметры социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: *социальное кредитование, пенсионная система России, человеческий капитал, накопительная компонента пенсионной системы, накопительное пенсионное страхование, пенсионные накопления, заморозка пенсионных накоплений, образовательное кредитование, улучшение жилищных условий, процентная ставка, взаимозачёт процентных ставок, расширенное воспроизводство человеческого капитала.*

Goncharov P. P.

*Ministry of Labour and Social Protection
of the Russian Federation, consultant
Postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship*

**Social Credit: promising direction of further reforming
of the Russian pension system**

Russian pension system faced serious challenges. It's distributive and insurance components can't rich aims of pension system in the long-term because of high degree of dependence on demographic situation; it's accumulative component – because of not enough reliability caused by dependence on conjuncture of the financial market. On our mind, ways of improving the defect of third component can be found. In this connection, scientists face the task to create the conception of investing pension savings, which would provide both increase in stability of pension system and positive influence on other parameters of socio-economic development of the country.

Keywords: *Social Credit, Russian pension system, human capital, funded component of the pension system, cumulative pension insurance, pension savings, freezing of pension savings, educational crediting, improvement of conditions for inhabitation, interest rate, offsetting of interest rates, expanded reproduction of human capital.*

Новые внешнеэкономические вызовы и меняющиеся внутренние условия обусловили необходимость нового реформирования пенсионной системы. Несмотря на то, что трёхкомпонентная пенсионная система России сравнительно молода (введена в 2002 году), она, по мнению социального блока Правительства Российской Федерации, не в состоянии эффективно решать поставленные перед ней задачи. И «слабым звеном» в этой системе является накопительная компонента.

Первый «тревожный звонок» для накопительного пенсионного страхования в России прозвучал в сентябре 2013 года. Тогда было принято решение заморозить накопления на 2014 год – 244 млрд. руб.¹ Первоначально планировалось вернуть эти средства негосударственным пенсионным фондам после прохождения ими процедур по вступлению в систему гарантирования. Однако, как это нередко случается, в экономику вмешалась политика: из-за внешнеполитических потрясений 2014 года и последовавших за ними экономических санкций, снижения мировых цен на нефть и девальвации рубля, российский финансовый рынок перестал быть надёжной площадкой по размещению пенсионных накоплений граждан. То есть пенсионная система накопительного типа в России перестала соответствовать важнейшим для любой пенсионной системы критериям: стабильности и надёжности. Так, в 2014 году только один из негосударственных пенсионных фондов смог по показателю доходности инвестирования пенсионных накоплений превзойти инфляцию, составившую 11,4%². Кроме того, более ярко проявился и струк-

¹ Совфед одобрил закон о заморозке пенсионных накоплений на 2015 год [Электронный ресурс]: Lenta.ru – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/11/26/dumapensnak/> (дата обращения: 04.01.2016).

² Метелица Е. Накопления не догнали инфляцию / Е. Метелица // [Электронный ресурс] Ежедневная деловая газета РБК – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949994916992> (дата обращения: 04.01.2016).

турный её изъян, существовавший изначально, выражающийся в недостаточной ёмкости финансового рынка³. Следовательно, пространство для осуществления портфельных инвестиций весьма ограничено. Как показал в своём исследовании «Экономика пенсий» профессор Лондонской школы экономики Н. Барр, высокая степень эффективности инвестирования пенсионных накоплений возможна только в том случае, если рынок капитала велик, то есть опирается на ресурсы крупной экономики; в противном случае функционирование системы обязательных пенсионных накоплений сопряжено с высокими рисками для застрахованных лиц⁴. В этих условиях в 2014 году было принято решение о заморозке накоплений на 2015 год, и в 2015 году — аналогичное решение на 2016 год.

На практике это означает, что все выплаты участников накопительной компоненты обязательного пенсионного страхования оказались учтены в страховой компоненте в виде индексруемых обязательств государства и направлены на выплату пенсий нынешним пенсионерам, то есть способствовали сокращению дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Полагаем, что в условиях турбулентности финансового сектора Правительством России было принято единственно правильное решение по снижению удельного веса накопительной компоненты в пенсионной системе страны, однако, в стратегической перспективе проблема остаётся нерешённой. Демографическая ситуация в стране неизбежно приведёт к усилению процесса увеличения доли пожилых людей по отношению к молодым. В этих условиях дефицит бюджета Пенсионного фонда будет постоянно увеличиваться, следовательно, расходы федерального бюджета на финансирование этого дефицита будут также расти, что может самым неблагоприятным образом сказаться на государственных финансах.

Таким образом, в относительно недалёкой перспективе вновь встанет проблема реформирования пенсионной системы. Однако какими параметрами и характеристиками должна будет обладать пенсионная система нового типа?

Очевидно, что новая пенсионная система должна быть системой накопительного типа — только в этом случае влияние на неё демогра-

³ Агеева Е.В. Изменение роли пенсионных накоплений в системе обязательного пенсионного страхования // Известия ИГЭА. — 2015. — № 3.

⁴ Барр Н. Экономика пенсий / Н. Барр, П. Даймонд // SPERO. — 2010. — № 13. — С. 175.

фических факторов будет минимальным. Однако тогда возникает проблема размещения пенсионных накоплений граждан: ведь свойственная финансовому рынку нестабильность даже по прохождении острой фазы кризиса не исчезнет – вопрос будет заключать лишь в том, когда произойдёт новый обвал. А увеличение ёмкости рынка и формирование необходимой институциональной инфраструктуры займёт десятилетия.

Полагаем, что будущее пенсионной системы накопительного типа – во внебиржевом размещении аккумулируемых финансовых ресурсов. Под внебиржевым размещением мы понимаем размещение средств не посредством финансового рынка.

Если в настоящее время объектом инвестирования пенсионных средств выступают разного рода инфраструктурные проекты, ценные бумаги различных компаний, то есть физический капитал, то в новых условиях, полагаем, инвестировать следует в человеческий капитал.

Наиболее эффективными путями такого инвестирования являются вложения в образование, здравоохранение и улучшение жилищных условий.

Вместе с тем необходимым условием, обеспечивающим эффективность функционирования пенсионной системы накопительного типа в случае привлечения аккумулируемых ею средств на цели развития человеческого капитала, является возвратность данных средств.

Полагаем, что наиболее подходящим для целей инвестирования в человеческий капитал является кредитный механизм. Назовём разновидность кредитования, направленного на развитие человеческого капитала, социальным кредитованием.

Повышение качества человеческого капитала должно способствовать росту доходов (в большинстве случаев – заработной платы) отдельно взятых индивидуумов. Так, например, более высококвалифицированный работник может зарабатывать больше, чем его низкоквалифицированный коллега, или здоровый человек может трудиться интенсивнее и эффективнее, чем человек, частично утративший трудоспособность, или имеющий хроническое заболевание. Погашение социальных кредитов за счёт возросших (или сохранённых) доходов граждан приведёт к повышению стабильности и устойчивости пенсионной системы в целом, так как хотя кризисные явления в экономике и отражаются на заработной плате ⁵, в целом она подвержена

⁵ Global Wage Report 2010–2011: Wage policies in times of crisis, Geneva, International labour office, 2010. – P. 4.

гораздо меньшим колебаниям, нежели финансовый рынок⁶. По нашему мнению, это объясняется тем, что доходы по ценным бумагам являются прибавочным продуктом, а оплата труда – необходимым.

Однако каким образом возможно применение социального кредитования?

Полагаем, что необходимо на законодательном уровне предоставить право застрахованным лицам, имеющим пенсионные сбережения⁷, переводить их на депозитный счёт в коммерческом банке с тем, чтобы получить кредит под залог средств, размещённых на таком счёте. Взаимозачёт процентных ставок (уменьшение процентной ставки по кредиту на величину ставки по депозиту) придаст подобного рода кредитам льготный характер. Иной вариант – предоставление негосударственным пенсионным фондом по требованию социального заёмщика активов банку, эквивалентных по стоимости величине его пенсионных сбережений, в качестве обеспечения по кредиту. Такими активами могут быть ценные бумаги, приобретённые в целях инвестирования, депозитные счета, открытые фондом или управляющей компанией в других коммерческих банках, и т.д. В случае использования в качестве залога ценных бумаг, будет происходить не взаимозачёт процентных ставок, а уменьшение величины ставки по кредиту на величину доходности по ценным бумагам.

Также считаем целесообразным разрешить группам граждан объединять свои пенсионные сбережения для формирования залога по социальному кредиту на общую цель. Такими целями могут быть, например, оплата образования общего ребёнка, высококачественной медицинской помощи заболевшему члену семьи, финансирование строительства дома на две семьи, оплата ремонта членами товарищества собственников жилья и т.д. и т.п.

В этой связи необходимо отметить, что к середине 2015 года средняя величина счёта в негосударственном пенсионном фонде (только по обязательному пенсионному страхованию) достигла 60,8 тыс. руб.⁸ Учи-

⁶ Болдырева Н.Б., Парфёнов А.А. Кризис на фондовом рынке: сущность и формы проявления в условиях российской экономики // Вестник ТюмГУ. – 2014. – № 11.

⁷ В данном случае термин «пенсионные сбережения» используется в связи с тем, что в рамках предлагаемой модели социального кредитования можно использовать как пенсионные накопления (т.е. средства, аккумулируемые в рамках обязательного пенсионного страхования накопительного типа), так и пенсионные резервы (т.е. средства, аккумулируемые в рамках добровольных пенсионных программ). В этом контексте термин «пенсионные сбережения» объединяет пенсионные накопления и пенсионные резервы.

⁸ Скворцова Д. Пенсия предпочитает НПФ / Д. Скворцова // [Электронный ресурс]: Газета.ru – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2015/09/23/7773311.shtml> (дата обращения: 05.01.2016).

тывая, что величина залога по кредиту отнюдь не должна быть эквивалентна его величине, а может существенно отличаться в меньшую сторону, а также предусмотренную возможность по объединению пенсионных сбережений для формирования залога несколькими гражданами, предлагаемая модель сделает гораздо более доступными достаточно крупные по российским меркам кредиты. Однако обращаем внимание, что величина процентной ставки будет иметь прямую зависимость от соотношения «залог – кредит»: чем большая доля заёмных средств будет обеспечена залогом, тем ниже будет процентная ставка по кредиту.

Применение модели социального кредитования также породит возникновение совершенно новых инструментов проведения государственной политики в сфере социальной поддержки населения.

Рассмотрим подробнее позитивное влияние социального кредитования на сферу высшего образования.

Постоянный рост с начала 1990-х годов доли студентов, получающих образование на платной основе⁹, вызвал необходимость поиска эффективной формы развития образовательного кредитования. В связи с этим было разработано и в настоящее время действует постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1026 «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования». Данными Правилами предусмотрена относительно широкая гамма преференций и льгот как для заёмщиков, так и для коммерческих банков, предоставляющих образовательные кредиты. В их число входят, в частности, возмещение государством банку части убытков по невозвращённым кредитам, льготный период пользования образовательным кредитом для заёмщика, включающий в себя весь период обучения и три месяца по его окончании, субсидирование процентной ставки по кредиту из федерального бюджета и т.д. Однако несмотря на это практика образовательного кредитования в России так и не получила сколько-нибудь широкого распространения. Так, в 2015 году количество выданных образовательных кредитов исчислялось лишь сотнями, а количество коммерческих банков, выдававших их, — единицами¹⁰. Приведём несколько основных причин, приведших, по мнению экспертов¹¹, к подобному положению дел:

⁹ Платова Е.Э. Становление платного высшего образования в современной России: тенденции, проблемы, перспективы // Известия Петербургского университета путей сообщения. — 2013. — № 3 (36).

¹⁰ Титова Ю. Наука занимать / Ю. Титова // [Электронный ресурс]: Banki.ru — Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8071330> (дата обращения: 06.01.2016).

¹¹ Всяких М.В., Галуцких М.С. Формирование системы образовательного кредитования в РФ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2015. —

- изкие доходы большей части населения;
- высокие проценты по образовательным кредитам;
- высокая вероятность непогашения образовательных кредитов;
- отсутствие залога по образовательному кредиту;
- фактический переход банку права выбора специальности и высшего учебного заведения.

Полагаем, что применение социального кредитования в этой сфере будет способствовать решению указанных проблем. Так, взаимозачёт процентных ставок (или снижение величины процентной ставки по кредиту на величину доходности по ценным бумагам, переданным в залог) сделает подобные кредиты не слишком дорогими для заёмщиков, а наличие залога приведёт к снижению риска для коммерческих банков до минимального уровня. Снижение риска, в свою очередь, устранил причины излишне высокой требовательности банков к выбору абитуриентом специальности и высшего учебного заведения.

Кроме того, у государства возникнет возможность формирования предпосылок для становления рынка труда, в большей степени отвечающего потребностям экономики страны. Субсидирование процентных ставок по социальным кредитам, выданным на образовательные цели (по аналогии с механизмом, предусмотренным постановлением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1026) в размере, поставленном в зависимость от дефицитности и/или перспективности выбранной специальности, позволит создавать для абитуриентов стимулы к выбору наиболее востребованных специальностей.

Аналогичную систему стимулов можно создать и в сфере улучшения жилищных условий.

В настоящее время в различных регионах России строительство жилья осуществляется крайне неравномерно. Так, например, в Костромской, Мурманской, Тюменской областях темпы вводимого жилья в сотни раз ниже, нежели в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае ¹². В то же время проблема депопуляции ряда регионов России уже давно приобрела государственный масштаб. Например, по результатам переписи населения 2010 года население

№ 6-1; Левашов Е.Н. Риски образовательного кредитования // Инновационная наука. – 2015. – № 10-2; Титова Ю. Наука занимать / Ю. Титова // [Электронный ресурс]: Banki.ru – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8071330> (дата обращения: 06.01.2016).

¹² Пересыпкина Н.В., Пукас Н.А. Необходимость развития социальной ипотеки в Российской Федерации // Вестник ВУиТ. – 2015. – № 1 [33].

Дальневосточного федерального округа сократилось на 20,9% с 1989 года (с момента проведения последней переписи населения Союза ССР)¹³. Следовательно, актуальной становится задача привлечения населения в регионы, пострадавшие от депопуляции сильнее всего. В данном случае также может быть применён описанный выше механизм субсидирования процентной ставки по социальному кредиту. Размер субсидии должен быть поставлен в зависимость от территории, на которой социальный заёмщик приобрёл жильё. Повышение доступности жилья должно привести к увеличению спроса на него, и, как следствие, повышению темпов строительства нового жилья в депрессивных регионах, что будет способствовать не только привлечению населения, но и созданию новых рабочих мест и улучшению экономической ситуации в целом. Конечно, только лишь таким способом проблемы депопуляции и экономического развития депрессивных регионов не решить, но социальное кредитование может занять достойное место в комплексе мер, направленных на восстановление численности населения таких регионов и стимулирование экономического роста, наряду с созданием в них рабочих мест другими способами, современной инфраструктуры, необходимой для повышения качества жизни, и т.д. и т.п.

Важнейшим условием для эффективного функционирования модели социального кредитования в рамках пенсионной системы России является страхование залога. Именно выполнение этого условия позволит привести риски пенсионной системы к приемлемому уровню, так как даже в случае невозврата социального кредита, пенсионные сбережения, выступившие в качестве обеспечения, сохранятся. Полагаем, что целесообразно залог страховать полностью, хотя это и приведёт к некоторому удорожанию социального кредита. Вместе с тем нельзя полностью исключать варианты частичного страхования залога или отсутствия страхования вовсе — в этих случаях необходимо, чтобы гарантии распределительной и страховой компонент пенсионной системы социальному заёмщику, рискующему остаться без пенсионных сбережений в случае невозврата кредита, обеспечивали хотя бы минимально приемлемый уровень жизни после выхода на пенсию.

Следует отметить, что поиск новых форм размещения пенсионных накоплений граждан осуществляется и в странах с гораздо более развитым финансовым рынком, нежели российский. Так, например, в

¹³ Регионы России. Социально-экономические показатели. — 2011: стат. сб. / Росстат. — М., 2011. — 990 с.

Соединённых Штатах Америки с начала 1980-х годов функционирует и развивается пенсионный план 401(k), предназначенный для занятых в частном секторе экономики. Этот план является особым видом пенсионного накопительного счёта. Накопленные финансовые ресурсы инвестируются в акции, облигации и другие финансовые инструменты, как и в практически любой пенсионной системе накопительного типа¹⁴. Однако существует важнейшая особенность, заключающаяся в праве собственника такого накопительного счёта заимствовать средства на платной и возвратной основе, то есть фактически заниматься самокредитованием.

На наш взгляд, в России также давно назрела необходимость поиска нового концептуального подхода к инвестированию пенсионных сбережений.

Полагаем, что применение модели социального кредитования позволит повысить устойчивость пенсионной системы России в долгосрочной перспективе, а также будет способствовать решению иных, не менее важных задач, таких как расширенное воспроизводство и повышение качества человеческого капитала страны, создание новых инструментов проведения государственной политики в сферах образования, развития рынка труда, решения проблемы обеспечения населения жильём, повышения доступности качества медицинских услуг и т.д.

Используемые источники

1. Совфед одобрил закон о заморозке пенсионных накоплений на 2015 год [Электронный ресурс]: Lenta.ru – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/11/26/dumapensnak/> (дата обращения: 04.01.2016).
2. Метелица Е. Накопления не догнали инфляцию? – [Электронный ресурс]: Ежедневная деловая газета РБК – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949994916992> (дата обращения: 04.01.2016).
3. Агеева Е.В. Изменение роли пенсионных накоплений в системе обязательного пенсионного страхования // Известия ИГЭА. – 2015. – № 3.
4. Балабанова А.В., Усенко Е.Д. Усиление социальной компоненты в механизме адаптации экономики к фазам цикла // Путеводитель предпринимателя. – 2011. – № 12. – С. 48–60.

¹⁴ Kennon J. 401k Retirement Plan: Begin Providing for Your Future / J. Kennon // [Электронный ресурс]: About.com. Investing for Beginners – Режим доступа: <http://beginnersinvest.about.com/od/401k/a/aa122104a.htm> (дата обращения: 05.01.2016).

5. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. Social responsibility for sustainable development of enterprise structures // *Asian Social Science*. – 2015. – Vol. 11, № 8. – P. 111–118.
6. Балабанова А. В. Переход к социально ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // *Человек и труд*. – 2006. – № 4. – С. 11–15.
7. Барр Н. Экономика пенсий / Н. Барр, П. Даймонд // *SPERO*. – 2010. – № 13. – С. 175.
8. *Global Wage Report 2010?2011: Wage policies in times of crisis*, Geneva, International labour office, 2010. – P. 4.
9. Болдырева Н.Б., Парфёнов А.А. Кризис на фондовом рынке: сущность и формы проявления в условиях российской экономики // *Вестник ТюмГУ*. – 2014. – № 11.
10. Скворцова Д. Пенсия предпочитает НПФ / Д. Скворцова // [Электронный ресурс]: Газета.ru – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2015/09/23/7773311.shtml> (дата обращения: 05.01.2016).
11. Платова Е.Э. Становление платного высшего образования в современной России: тенденции, проблемы, перспективы // *Известия Петербургского университета путей сообщения*. – 2013. – № 3 (36).
12. Титова Ю. Наука занимать // [Электронный ресурс]: Banki.ru – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8071330> (дата обращения: 06.01.2016).
13. Всяких М.В., Галуцких М.С. Формирование системы образовательного кредитования в РФ // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. – 2015. – № 6-1.
14. Левашов Е.Н. Риски образовательного кредитования // *Инновационная наука*. – 2015. – № 10-2.
15. Пересыпкина Н.В., Пукас Н.А. Необходимость развития социальной ипотеки в Российской Федерации // *Вестник ВУиТ*. – 2015. – № 1 [33].
16. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. // Росстат. – М., 2011. – 990 с.
17. Kennon J. 401k Retirement Plan: Begin Providing for Your Future // [Электронный ресурс]: About.com. Investing for Beginners – Режим доступа: <http://beginnersinvest.about.com/od/401k/a/aa122104a.htm> (дата обращения: 05.01.2016).

Гусов А. З.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
зав. кафедрой «Управление персоналом»
e-mail: dissovets@rusacad.ru*

Буравов С. В.

*аспирант кафедры «Менеджмент»,
Российский университет дружбы народов
e-mail: force1990@list.ru*

Стратегия повышения конкурентоспособности автомобильной промышленности России

В статье дается анализ основных факторов и направлений повышения конкурентоспособности российской автомобильной промышленности в условиях становления современной инновационной экономики.

Ключевые слова: *автомобильная промышленность, стратегия развития автомобильной промышленности, факторы конкурентоспособности.*

Gusov A. Z.

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

Buravov S. V.

*Graduate student of Management department,
Russian Peoples' Friendship University*

Strategy of increase of competitiveness of the Russian automotive industry

In the article the analysis of major factors and the directions of increase of competitiveness of the Russian automotive industry in the conditions of formation of modern innovative economy.

Keywords: *automotive industry, strategy of development of automotive industry, competitiveness factors.*

Стратегическим направлением развития современной российской экономики является её переход на инновационный путь, связан-

ный с формированием хозяйственного механизма, обеспечивающего эффективную восприимчивость новейших производственных технологий и реализацию потенциала, заложенного в возможностях использования современной науки и техники в промышленности на основе использования человеческого капитала¹. Важную роль в модернизации промышленного потенциала играет технологическое обновление отечественного автомобилестроения.

Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года предусматривает рост конкурентоспособности и устойчивости данной отрасли. «Детализация факторов конкурентоспособности промышленности приводит к пониманию того, что они включают факторы конкурентоспособности отдельных предприятий, действующих в отраслях промышленности»².

Российские автомобили, к сожалению, зачастую ассоциировалась у потребителя с низким качеством производства, дешевым дизайном и недолговечностью, в соотношении цена/качество в основном проигрывали иностранным производителям. Лидерами рынка всегда были компании Японии, Германии, Соединенных Штатов Америки и других промышленно развитых стран. Российские же автомобильные компании даже при стабильной экономической ситуации в стране часто нуждались в субсидиях со стороны государства для дальнейшего производства и ведения бизнес-деятельности. Сейчас же, в условиях ослабления рубля, снижения стоимости российской нефти на международном рынке, нестабильной экономической ситуации в стране, а также экономических санкций против России, национальный автопром находится в сложном положении.

Именно поэтому Министерством промышленности и торговли Российской Федерации была разработана «Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года»³. Целью данной стратегии является повышение добавленной стоимости, созданной на территории Российской Федерации, абсолютно на каждом этапе жизненного цикла продукции автомобиль-

¹ Гусов А.З. Социальные факторы модернизации российской экономики. – М.: АП «Наука и образование», 2007. – С. 14–28.

² Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике / Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 134.

³ Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации №319 от 23 апреля 2010 года «О внесении изменений в стратегию развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».

ной отрасли. Также неотъемлемой частью будет большой выбор и высокое качество предоставляемой автомобильной техники. Для выполнения этой стратегии были определены следующие задачи:

- удовлетворение потребностей всего транспортного комплекса страны, учитывая, как личные потребности граждан Российской Федерации, так и нужды государственной обороны;
- создание и производство конкурентоспособной автомобильной техники, которая соответствовала бы всем международным стандартам и характеристикам;
- совершенствование уже существующего законодательства и правовых норм, в том числе в сфере технического регулирования;
- локализация производства комплектующих для автотранспорта на территории Российской Федерации и усиления их экспортного потенциала;
- улучшение условий для проведения научно-исследовательских, а также опытно-конструкторских работ в отношении автомобильного производства на территории государства для усиления конкурентоспособности на мировом уровне⁴.

Выполнение данной программы должно обеспечить соответствие национального автопрома мировым стандартам. Для того чтобы данная программа достигла успеха и способствовала развитию и усилению российского автопрома на мировом уровне, разработана система мероприятий, к которым относятся:

- усиление спроса на автомобильную технику на внутреннем рынке со стороны государства;
- разработка методов для стимулирования экспорта продукции национального автомобилестроения;
- введение протекционистской политики в отношении автомобильной отрасли, введение тарифных и нетарифных методов по ограничению импорта;
- усиление роли Таможенного союза Российской Федерации, Республики Казахстан и Республики Беларусь в отношении технического регулирования;
- стимулирование российских предприятий в производстве максимально качественной продукции автомобильной отрасли, которая отвечала бы всем требованиям международного уровня: безопасности, экономичности и экологичности;

⁴ Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 319 от 23 апреля 2010 года «О внесении изменений в стратегию развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».

- стимулирование уровня локализации производства качественных комплектующих мирового уровня на территории Российской Федерации, импортозамещение;
- разработка системы сотрудничества российских и иностранных производителей автомобильной техники, а также обмен опытом и технологиями;
- создание и развитие российской базы НИОКР по приоритетным направлениям автомобильной промышленности;
- развитие системы образования и повышения профессиональных компетенций в области автомобилестроения;
- создание и переработка нормативно-правовых актов в области автомобильной промышленности⁵.

Положительным моментом этой стратегии является то, что будет проводиться именно комплексная многосторонняя работа, главными участниками будут: Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство экономического развития, Министерство финансов, Министерство регионального развития, Министерство транспорта, Министерство образования и науки, Федеральная антимонопольная служба, Таможенная служба, МВД, Министерство обороны, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация «Ростехнологии», ОАО «Роснано», а также предприятия автомобильной отрасли⁶. Для реализации данной стратегии используется такое большое количество участников из-за того, что предстоит масштабная работа, и именно поэтому на нее возлагаются большие надежды. Источниками финансирования станут: федеральные и региональные бюджеты, собственные средства предприятий, вложения стратегических партнеров, заемные средства (Внешэкономбанк, как один из главных заемщиков), а также государственные фонды поддержки научно-технической деятельности.

Однако в реализации данной программы имеются существенные трудности и риски, связанные как с внешними, так и с внутренними факторами промышленного развития. Существует множество причин, из-за которых происходит торможение развития нашей экономики: тарифная, пенсионная политики, логистика и многое другое. Происходит резкое понижение конкурентоспособности отечественных пред-

⁵ Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 319 от 23 апреля 2010 года «О внесении изменений в стратегию развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».

⁶ Там же.

приятый, что очень негативно сказывается на ВВП России. В долгосрочной перспективе зависимость российской экономики от сырья несет определенные риски. Сценарий, положенный в основу развития стратегии, предполагает диверсификацию отраслей и постепенное сокращение доли топливно-энергетического комплекса. Также подразумевается повышение инвестиций в секторы с высокой добавленной стоимостью. В случае удачного осуществления сценария развития и выполнения всех задач ожидается рост автомобильно-промышленного производства к 2030 на 81,2% к показателям 2011 года ⁷.

Доля автомобильной отрасли в ВВП Российской Федерации составляет 0,47%, совместный же с обслуживанием и торговлей автотранспортных средств дает вклад в ВВП страны 1,68%, что является хорошим показателем на фоне 5,18%, которые получают от всех технологических отраслей экономики ⁸.

Развитие автомобильной отрасли тесно связано с ростом доходов населения. По статистическим данным в 2014 году номинальный ВВП на душу населения составлял около 12,5 тысяч долларов, если этот показатель не упадет ниже 10 тысяч, то прогнозы роста производства автомобилей должны осуществиться (см. рис. 1).

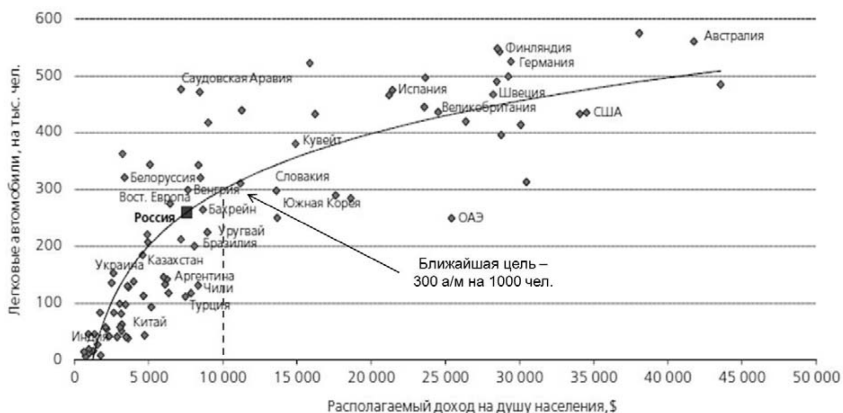


Рисунок 1. Международные показатели автомобилизации населения в зависимости от ВВП на душу населения

Источник: составлено автором по данным KPMG's Global Automotive Executive Survey, 2015.

⁷ www.gks.ru – сайт Федеральной службы Государственной статистики.

⁸ Там же.

Для более точного представления развития российского рынка автомобилестроения можно провести сравнительный анализ с крупнейшими авторынками Европы. По объемам продаж на первый квартал 2015 года российский автопром занял пятое место среди европейских стран (рис. 2)⁹.

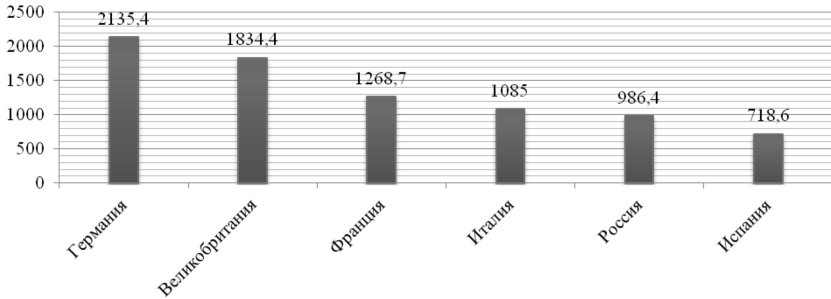


Рисунок 2. Объем продаж транспортных средств в РФ и странах ЕС в первый квартал 2015 года, тыс. шт.

Источник: составлено автором по данным KPMG's Global Automotive Executive Survey, 2015.

Мы видим, что за неполных 4 месяца в России было продано более 980 тысяч единиц легковых автомобилей, и несмотря на то, что это ниже, чем в 2014 году, на фоне отрицательных событий в экономике страны данный показатель очень хорош. Следует отметить, что, в отличие от России, остальные страны показали прирост по сравнению с прошлым годом. Продажи в Германии составили 2135,4 тыс. шт., что на 5,6% больше, чем за аналогичное время в 2014 году. Великобритания показала прирост на 6,7%, французский авторынок на 5,9%. На крупнейшем рынке Китая было продано рекордное число легковых автомобилей — 12,8 млн. штук¹⁰.

Автомобильная промышленность Российской Федерации показывает хорошие показатели, однако, во многом — это заслуга государства, которое обеспечивает объем финансирования и проводит мероприятия, необходимые для поддержки отечественного производства (Таблица 1).

⁹ KPMG's Global Automotive Executive Survey, 2015.

¹⁰ Там же.

Таблица 1

Ключевые меры государственной поддержки автомобильной промышленности, реализованные Минпромторгом России в 2014 году

Меры господдержки, оказавшие наиболее значительный вклад в восстановление рынка во II полугодии 2014 года			
	Мероприятие	Финансирование, млрд руб.	Дополнительный объем продаж, тыс. шт.
1	Программа обновления парка колесных транспортных средств	12,9	188,2
2	Прямые государственные закупки Федеральных органов власти	2,6 млрд. руб.	3,2
3	Субсидии субъектам Российской Федерации на закупку автобусов и техники для ЖКХ, работающих на газомоторном топливе	3,7 млрд. руб.	0,8 – в 2014 г. 1,0 – в 2015 г.
4	Временное ослабление требований к выбросам для автобусов и грузовиков	-	5,0
Итого		19,2	198,2

Источник: составлено автором по данным www.minpromtorg.gov.ru – сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Аналитиками предполагается, что модель развития автомобильной отрасли вообще и российской промышленности в частности будет носить линейный характер до 2020 года. Производство автомобилей считается, и до сих пор остается, одной из самых инновационных и конкурентных отраслей в мировой экономике. При этом основная цель инновационного развития предприятия автопрома «состоит в создании условий повышения эффективности производства и роста конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Эффекта опережающего развития возможно достичь только посредством сочетания активной научно-технической политики по освоению передовых технологий и промышленной политики привлечения модернизированных традиционных производств к использованию данных технологий»¹¹.

Процессы глобализации в автопроме получили наиболее выраженное воплощение: в последние несколько лет в целях обеспечения экономии масштабов производства создаются крупнейшие глобаль-

¹¹ Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 81.

ные автопромышленные альянсы, в том числе, для проведения совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В период мирового экономического кризиса национальные автопроизводители получают беспрецедентную финансовую государственную поддержку, направленную на достижение будущих конкурентных преимуществ на глобальном рынке. Однако эффективное использование подобной государственной помощи возможно только при соблюдении принципов социальной ответственности бизнеса, которые предполагают осознание и реализацию элитой бизнеса в сфере автопрома целей приоритетного развития инновационных технологий в промышленности¹².

На нивелирование группы рисков направлены мероприятия по развитию национальной базы НИОКР для разработки и создания локальных производств продукции, не уступающей по потребительским свойствам (включая качество) мировым аналогам.

Данная стратегия по развитию автомобильной промышленности нашей страны предполагает очень оптимистические перспективы. И хотя она разрабатывалась, когда экономика России не испытывала такие трудности, как сейчас, мы уже можем наблюдать положительные последствия. Производятся научно-исследовательские изыскания, выделяются огромные средства, вкладываются инвестиции, создаются новые проекты. В 2015 году, несмотря на кризис, АвтоВАЗ реализовал больше своей продукции, чем любая компания на территории РФ. Компании удалось опередить даже извечного лидера российского рынка Hyundai. Выход на лидирующие позиции к 2020 году может показаться достаточно амбициозной целью, особенно в связи с нынешними реалиями, однако занять второе-третье место по реализации продукции среди стран Европы – вполне осуществимые планы.

Используемые источники

1. Гусов А.З. Социальные факторы модернизации российской экономики. – М.: АП «Наука и образование», 2007.
2. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41.

¹² Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. – 2008. – № 4. – С. 16–19.

3. Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. – 2008. – № 4. – С. 16–19.
4. Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1.
5. www.gks.ru – сайт Федеральной службы Государственной статистики.
6. www.minpromtorg.gov.ru – сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.
7. www.mintrans.ru – сайт Министерства транспорта Российской Федерации.
8. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации № 319 от 23 апреля 2010 года «О внесении изменений в стратегию развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».
9. KPMG's Global Automotive Executive Survey, 2015.

Жидкова Е. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности (университет),
проректор по экономике и инновациям
e-mail: 291154@mail.ru*

Концептуальные основы бизнес-анализа в системе контроллинга

В статье представлены концептуальные основы бизнес-анализа в системе контроллинга, предусматривающие реализацию определенного методологического подхода.

Ключевые слова: *контроллинг, бизнес-анализ, концепция, принципы, управленческие решения.*

Zhidkova E. A.

*PhD (Economics), associate professor,
Kemerovo Institute of Food Science and Technology,
prorector for economy and innovation*

Conceptual foundations of business analysis in the controlling system

The article presents the conceptual foundations of business analysis in the controlling system, providing for the implementation of a specific methodological approach.

Keywords: *controlling, business analysis, concept, principles, management decisions.*

Одной из важнейших задач развития предпринимательства современной России является создание механизма и инструментов принятия обоснованных управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта с целью обеспечения их экономической устойчивости¹, что требует существенной реорганизации теоретических основ экономического анализа в системе контроллинга.

¹ Макарова Н.Н. Мониторинг внешней среды в условиях турбулентности как элемент механизма системы обеспечения экономической безопасности // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 5. — С. 380–383.

Сегодня сфера интересов контроллинга сдвигается в сторону регулирования динамических бизнес-систем и бизнес-процессов². Для обеспечения эффективности всего цикла принятия решений необходима эффективная система бизнес-анализа, включающая все направления деятельности экономического субъекта и позволяющая консолидировать данные из всех источников системы учета, получать информацию в реальном времени и формировать интерактивную отчетность.

В современной литературе можно обнаружить различные взгляды на определение бизнес-анализа, в частности: практическая дисциплина, направленная на выявление потребностей бизнеса и поиск решений для бизнес-проблем³; необходимый компонент реализации основных функций управления (планирования, контроля и т.д.), процесс и инструментарий оценки в прошлом, настоящем и будущем бизнес-отношений организации: операционных, финансовых, маркетинговых, организационных, инвестиционных⁴; процедура выявления задач и потребностей компании, а также нахождения решений проблем⁵; дисциплина выявления деловых потребностей и нахождения решений⁶; важнейшая функция управления, связанная с анализом выполнения всех разделов производственного (внутреннего) бизнес-плана⁷.

Безусловно, наиболее объективная и точная трактовка дана Международным институтом бизнес-анализа (International Institute of Business Analysis, ИБА, основан в 2004 г. в Торонто) в своде знаний BABOK Guide v3, где бизнес-анализ рассматривается как деятельность, которая позволяет путем определения потребностей внедрять изменения в компании и рекомендации решений, представляющие ценность для заинтересованных лиц⁸.

По мнению автора, данное определение позволяет ответить на два важных вопроса. Первый блок определения — «Для чего внедрять

² Бердников В.В. Контроллинг бизнес-систем: проблемы, развитие и опыт // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 3. — С. 304–314.

³ Духнич Ю. Бизнес-анализ. URL: <http://www.smart-edu.com/business-analysis-learning.html> (дата обращения: 05.10.2015).

⁴ Горшкова Л.А. Бизнес-анализ: сущность и назначение // Аудит и финансовый анализ. — 2003. — № 4. — С. 130–134.

⁵ Михненко П.А. Теория менеджмента: Учебник. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014.

⁶ Рассел Дж., Кон Р. Бизнес-анализ. — М.: VSD, 2013.

⁷ Бизнес-анализ деятельности организации: Учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышова, Л.В. Гончарова и [др.]; под ред. Л.Н. Усенко. — М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2013.

⁸ BABOK Guide v3. URL: <https://www.iiba.org/babok-guide.aspx> (дата обращения 10.10.2015).

изменения экономическому субъекту?», второй – «Каким образом внедрять изменения?»

Следовательно, бизнес-анализ предоставляет возможность экономическому субъекту установить потребности и мотивировать изменения, а также выработать и изложить соответствующие решения, которые позволят повысить эффективность бизнес-процессов и будут содействовать положительной (полезной) реализации бизнес-изменений.

Международным институтом бизнес-анализа определено шесть основных понятий, связанных с бизнес-анализом (BACCM – Business Analysis Core Concept Model), представленных в таблице 1.

Таблица 1

Основные понятия бизнес-анализа⁹

Основные термины	Пояснения
Изменения (changes)	Акт преобразования в ответ на потребность. Изменения определяются как «Управляемое преобразование организации» – это область бизнес-анализа, связанная с выявлением причин изменений, которые позволяют спровоцировать эти изменения (предотвратить, когда они не требуются) для удовлетворения потребностей бизнеса
Потребности (needs)	Проблема или возможность, которая должна быть решена. Потребности могут содержать любые проблемы, возможности и ограничения, которые имеют потенциальную ценность для заинтересованных сторон. Они включают также рассмотрение целей и задач, рисков, преимуществ, критериев приемки, требований перехода и многое другое
Заинтересованные стороны (stakeholders)	Лицо или группа лиц, имеющих отношение к изменениям, потребностям или решениям. При этом определяются роли и характеристики групп или лиц, которые участвуют в ходе проведения бизнес-анализа в пределах изменений
Решения (solutions)	Конкретный способ удовлетворения одной или более потребностей в контексте (context). Бизнес-анализ помогает экономическим субъектам определить оптимальное решение для своих нужд, с учетом ряда ограничений (в том числе сроки, бюджет, нормативы и др.), в соответствии с которыми они работают

⁹ BABOK Guide v3. URL: <https://www.iiba.org/babok-guide.aspx> (дата обращения 10.10.2015).

Контекст (context)	Часть окружающей среды (внешние политические, экономические, социологические, технологические факторы), которая охватывает изменения. Данное понятие является дополнительным к группе ключевых понятий.
Ценность (value)	Стоимость, значимость или полезность чего-либо для заинтересованных сторон в контексте. Является частью определения «потребность» – потребности должны предоставлять потенциальную ценность. Ценность может быть измерена различными способами: увеличение продаж, снижение риска, увеличение возможности, повышение производительности и т.д.

Возвращаясь к определению бизнес-анализа, отражающего взаимосвязь между данными понятиями, которые не должны существовать по отдельности, следует учитывать потребности, имеющие ценность для заинтересованных сторон, а также определять, удовлетворяет ли решение потребности в пределах контекста.

Несмотря на то, что бизнес-анализ имеет ярко выраженный прикладной характер, его следует также рассматривать как систему специальных знаний, сочетающий набор характеристик, которые свойственны категории «наука». Широкая форма человеческих знаний о том или ином предмете, явлении или процессе нацеливает на формирование теории. «Теоретический и конкретный анализ всегда взаимосвязаны»¹⁰.

Сущность бизнес-анализа в системе контроллинга заключается в подготовке аналитической информации для принятия управленческих решений. Тщательный подбор информации, научно обоснованные методы бизнес-анализа обеспечивают наиболее оптимальные в данных условиях решения.

Предметом бизнес-анализа в системе контроллинга являются бизнес-процессы, отражающие технологический и аналитический этапы принятия управленческих решений.

В качестве объектов исследования бизнес-анализ рассматривает экономические единицы различных организационно-правовых форм, обособленные пределами коммерческой самостоятельности и являющиеся в частью единого рыночного механизма. В рамках процессного подхода объектами исследования бизнес-анализа являются результа-

¹⁰ Шермет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 10.

ты бизнес-процессов. Следует заметить, что бизнес-анализ осуществляется не только в проектах, но также в процессах развития и непрерывного совершенствования бизнеса.

В связи с тем, что информационные технологии все более глубоко проникают в бизнес-процессы экономических субъектов, проявляются новые особенности бизнес-анализа, заключающиеся в том, что в качестве объектов кроме прочего рассматриваются организационные и информационные системы, а также – проекты по их созданию и изменению.

Бизнес-анализ, как метод научного познания, выражается в изучении расширенного набора объектов путем разделения основного объекта на составные части, включающие в себя: организации, процессы, технологии, правила, инструменты, проблемы, причины и последствия, цели, возможности, риски, проекты, планы, ресурсы, издержки, выгоды, требования, предложения, ограничения, приоритеты, зависимости¹¹.

Познавательная деятельность индивидуума как субъекта направлена на объект познания. «Объекты анализа могут быть исключительно разнородными – страна, рынок, предприятие, инвестиционный проект, технологическая линия, себестоимость, цена и т.п.»¹².

Исходя из определения термина «субъект» как носителя деятельности, сознания и познания¹³, зависящего от рефлексивности, определим субъект бизнес-анализа. Так как рефлексивность человека напрямую влияет на степень реализации его возможностей¹⁴, Джордж Сорос объясняет рефлексивность с позиции реализации субъектом одновременно двух функций:

1) пассивной, или когнитивной, функции, когда участники пытаются понять ситуацию, в которой они участвуют, создать картину, соответствующую реальности;

2) активной функции, или функции участника, когда он пытается оказать влияние, подделать реальность под желания¹⁵.

¹¹ Савельев Г. Сущность бизнес-анализа // Russian Information Technologies Business Analysis. – 2014. – № 3. – С. 9–17.

¹² Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 80–81.

¹³ Новая философская энциклопедия: В 4-х томах. Том третий / Ред. совет: В.С. Степин, А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, А.П. Огурцов и др. – М.: Мысль, 2010.

¹⁴ Чеботарев В.Г., Громов А.И. Роль субъективности в бизнес-процессах // Бизнес-информатика. – 2013. – № 1 (23). – С. 3–9.

¹⁵ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. С.К. Умрихиной, М.З. Штернгарца. – М.: ИНФРА-М, 1999.

Следовательно, к субъекту добавляется свойство: быть носителем рефлексии.

Набирающая силу концепция стейкхолдеров позволяет определить их как субъектов бизнес-анализа, имеющих признаки активных носителей деятельности, а также интересы и цели, которые пересекаются с целями организации. Роль субъекта в бизнес-анализе весьма существенна, так как именно он выбирает объект в соответствии с бизнес-требованиями. При этом контроллер-аналитик делегирует объяснительную модель требований бизнеса разработчикам решений.

Деятельность экономического субъекта осуществляется в условиях турбулентного протекания социально-экономических процессов, многообразия возможных состояний и ситуаций реализации решения, в этих условиях проведение бизнес-анализа связано с необходимостью формирования его целей. Главная цель бизнес-анализа заключается в выявлении и устранении неопределенности относительно организационных изменений, результатом которых будет являться создание моделей, которые обеспечивают понимание. Следует заметить, что выбор цели бизнес-анализа во многом определяет бизнес-модель экономического субъекта в целом. Основную задачу бизнес-анализа Уэйн У. Эккерсон видит в «улучшении» информации для ускорения корпоративных процессов и обеспечения максимальной эффективности в достижении стратегических целей¹⁶.

Бизнес-анализ может выполняться как в рамках проекта, так и в ходе эволюции экономического субъекта и его непрерывного развития для определения текущего и будущего состояния, а также для разработки действий, которые необходимы для перехода от текущего состояния к будущему.

Каждая концепция анализа предусматривает реализацию определенного методологического подхода и базируется на соответствующих принципах.

В современной научной литературе имеются разнообразные взгляды исследователей на принципы комплексного экономического анализа. «Независимо от направлений и целей анализа деятельности хозяйствующего субъекта в его основу должны быть заложены принципы, адекватные сущности изучаемых явлений и процессов»¹⁷. Концепция

¹⁶ Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / Пер. с англ. А. Сатунин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

¹⁷ Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 28.

бизнес-анализа в системе контроллинга должна основываться на существующих методологических принципах комплексного экономического анализа, так как бизнес-анализ направлен на изучение всех сторон бизнеса, и предложенных автором. Все принципы взаимосвязаны, порядок их комбинаций обусловлен конкретными обстоятельствами.

1. Принцип системности. Требование системности позволяет рассматривать бизнес и его внешнюю среду как систему, отображать необходимость анализа взаимосвязей между всеми элементами бизнеса и внешней среды. Принцип системности требует поиска и раскрытия связей, целостности, сопоставления свойств, разграничения внутренней и внешней среды. Бизнес-анализ следует рассматривать в единой системе процесса управления. Применительно к управлению принцип системности был впервые сформулирован Сократом.

2. Принцип холизма (понятие «холизм» (целостность) введено южно-африканским философом К. Смэтсом в 1925 г.). Принцип холизма предполагает, что бизнес-анализ в экономической организации должен носить системный характер, то есть проводиться с учетом всех закономерностей развивающейся системы. Бизнес-анализ выступает в тандеме с синтезом, позволяющим соединять анализируемый объект с классом объектов, но уже в иной последовательности, с нарушением цепочки связей и, как следствие, зависимостей. Исходя из этого, имеем новое состояние исследуемого объекта с новыми связями и свойствами, что позволяет построить модель событий.

Холистический подход в бизнес-анализе позволяет осуществлять синтез системы бизнес-процессов и взаимоувязывать ее элементы в единое и сложное целое. Полученная целостность системы будет иметь новые свойства и качества, характеризующиеся организацией процессов и их дезорганизацией, линейностью и нелинейностью, тогда данная целостность будет означать динамическое развитие системы.

Данный принцип в управлении экономического субъекта означает, то бизнес-анализ в системе контроллинга в соединении с новейшими информационными технологиями приобретает одну из характерных черт системы общего управления при принятии решений, ориентированных на динамическое развитие организации.

3. Принцип научности. Этот принцип исходит из требования использования новейших достижений теории и методологии в экономических исследованиях с применением современных информационных технологий. Принцип научности предполагает раскрытие экономической сущности изучаемого бизнес-процесса, его оценки, характера изменения, используя при этом научные методы и процедуры анализа.

Обязательность соблюдения принципа научности при проведении бизнес-анализа в системе контроллинга требует привлечения необходимого спектра современных знаний, их тщательного синтеза с учетом «требований экономических законов и тенденций развития производства»¹⁸. Непосредственно знания позволяют экономическому субъекту достигать успеха, переходить на более новый качественный уровень, внедрять инновации.

4. Принцип детерминизма. Все явления экономической жизни не только тесно связаны, но определенным образом влияют друг на друга; между многими из них существует причинная зависимость: одно является причиной другого¹⁹.

Суть принципа детерминизма сводится к признанию того факта, что за каждым следствием скрывается своя причина и что все процессы в экономическом субъекте так или иначе связаны между собой. Принцип детерминизма в бизнес-анализе – принцип всеобщей обусловленности всех бизнес-процессов. Так, например описание деятельности, процессов, активности экономического субъекта при моделировании посредством классов повторяющихся операций требует исследования корреляций между ними, возникающих по различным причинам. Изначально данный принцип отсутствовал в истории экономического анализа. Большая роль во введение принципа детерминизма в экономическое знание принадлежит философии и науке Нового времени. Ярким распространителем идей детерминизма считается французский математик, физик и астроном Пьер Симон де Лаплас.

Однако данный принцип, исходящий из знания причин явления, вступает в противоречие с нелинейным характером процессов, поскольку понятия детерминизма и хаоса противоположны по смыслу.

4. Принцип информирования. Информация об отклонениях (сравнение фактических значений ключевых показателей с плановыми, анализ динамики и причин отклонений) должна быть пригодна для всех заинтересованных лиц и предоставляться в максимально короткие сроки с целью предупреждения нежелательных последствий. Актуальность информации, как составляющая принципа информирования, представляет собой субъективную ценность, которая приписывается ее стейкхолдерам в зависимости от их потребностей и интересов.

¹⁸ Смилянский Г.Л. Справочник проектировщика систем автоматизации управления производством. – М.: Машиностроение, 1976. – С. 9.

¹⁹ Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.

Во избежание потери актуальности аналитической информации каналы передачи должны быть максимально надежными, а сроки – минимальными.

5. Принцип «эффект – затраты», т.е. выбор наиболее экономичного метода достижения выбранной цели²⁰. Следует оценивать бизнес-анализ определяя экономический эффект от его проведения (затраты на его проведение должны давать многократный эффект).

Данный принцип имеет особое значение при проведении ретроспективного анализа, когда затраты на него соизмеряются с выявленными резервами производства, а также при оперативном анализе, когда затраты соизмеряются с сокращением потерь и предотвращением нерационального потребления ресурсов. В практике перспективного анализа при принятии стратегических решений в деятельности развития объекта, повышенные затраты на анализ могут быть оправданы в результате предотвращения неэффективных вложений.

6. Принцип регулярности. Для каждого объекта определяется временной интервал анализа. В процессе мониторинга анализ может проводиться непрерывно, либо через определенные промежутки времени.

7. Принцип стратегической направленности. Бизнес-анализ экономического субъекта и анализ стратегии находит применение в понимании текущего состояния бизнеса, определении его желаемого будущего состояния и разработки стратегии изменений для достижения целей бизнеса, а также для оценки рисков стратегической перспективы в связи с изменениями. Этот анализ может выполняться как относительно всего экономического субъекта, так и его отдельных уровней (организационного уровня, уровня потока создания стоимости, уровня процесса) или частей. Полученные результаты обеспечивают контекст для дальнейшего анализа требований и дизайнов, а также для поиска решений, обеспечивающих необходимые изменения. Любое организационное изменение, подчиненное стратегии, имеет последствия в более широкой перспективе.

Принципы, на которых основывается бизнес-анализ, определяются целями и задачами исследования, структурой системы контроллинга, а также охватом учитываемых факторов. В соответствии с выделенными принципами бизнес-анализ деятельности экономического субъекта осуществляется по уровням принятия управленческих решений и разработки стратегии.

²⁰ Теория экономического анализа: Учебник / Под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 303.

Бизнес-анализ и регулирование плановых и фактических показателей подчинены выполнению стратегических задач. Контроллинг выполняет роль аналитической поддержки в принятии решений в управлении эффективностью бизнеса и его структурных единиц. Решения, принимаемые на основе бизнес-анализа, в основном представляют собой программу деятельности экономического субъекта, направленную на усовершенствование бизнес-процессов, осуществление организационных изменений, стратегическое планирование, разработку финансовой политики (учетной, договорной) экономического субъекта и т.п.

Используемые источники

1. Бердников В.В. Контроллинг бизнес-систем: проблемы, развитие и опыт // *Аудит и финансовый анализ*. – 2012. – № 3. – С. 304–314.
2. Бизнес-анализ деятельности организации: Учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышова, Л.В. Гончарова и [др.]; под ред. Л.Н. Усенко. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2013.
3. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Горшкова Л.А. Бизнес-анализ: сущность и назначение // *Аудит и финансовый анализ*. – 2003. – № 4.
5. Духнич Ю. Бизнес-анализ. URL: <http://www.smart-edu.com/business-analysis-learning.html> (дата обращения: 05.10.2015).
6. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Макарова Н.Н. Мониторинг внешней среды в условиях турбулентности как элемент механизма системы обеспечения экономической безопасности // *Аудит и финансовый анализ*. – 2013. – № 5.
8. Михненко П.А. Теория менеджмента: Учебник. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. – 640 с.
9. Новая философская энциклопедия: В 4-х томах. Том третий / Ред. совет: В.С. Степин, А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, А.П. Огурцов и др. – М.: Мысль, 2010.
10. Савельев Г. Сущность бизнес-анализа // *Russian Information Technologies Business Analysis*. – 2014. – № 3.
11. Смилянский Г.Л. Справочник проектировщика систем автоматизации управления производством. – М.: Машиностроение, 1976.
12. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. С. К. Умрихиной, М. З. Штернгарца. – М.: ИНФРА-М, 1999.

13. Рассел Дж., Кон Р. Бизнес-анализ. – М.: VSD, 2013.
14. Теория экономического анализа: Учебник / Под ред. М. И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
15. Чеботарев В.Г., Громов А.И. Роль субъективности в бизнес-процессах // Бизнес-информатика. – 2013. – № 1 (23).
16. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.
17. Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / Пер. с англ. А. Сатунин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
18. ВАВОК Guide v3. URL: <https://www.iiba.org/babok-guide.aspx> (дата обращения 10.09.2015).

Журавин С. Г.

*доктор экономических наук, действительный член РАЕН,
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
кафедра «Управление недвижимостью
и инженерные системы», профессор
e-mail: zhuravin-serg@yandex.ru*

Кузнецова И. С.

*ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
кафедра «Управление недвижимостью
и инженерные системы», ст. преподаватель
e-mail: daily2003@mail.ru*

Суровцов М. М.

*ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
кафедра «Управление недвижимостью
и инженерные системы», ст. преподаватель
e-mail: surovtsov.maxim@yandex.ru*

Оценка и управление рисками страховых компаний: роль андеррайтера и сюрвейера в управлении убытком

Система качественного риск-менеджмента является гарантом финансовой успешности и стабильности страховой компании. В статье рассматривается проблема отсутствия оформленной методологии организации эффективной системы управления рисками, а также затрагивается вопрос недостаточной профессиональной подготовки ключевых специалистов этой системы – андеррайтера и сюрвейера.

Ключевые слова: *страхование, риск, риск-менеджмент, андеррайтер, сюрвейер, предстраховая экспертиза.*

Zhuravin S. G.

*Doctor of Sciences (Economics), academic of RAEN,
Nosov Magnitogorsk State Technical University,
Professor at the Department of Management
of Real Estate and Engineering Systems
e-mail: zhuravin-serg@yandex.ru*

Kuznetsova I. S.

*Nosov Magnitogorsk State Technical University,
Senior Lecturer at the Department of Management
of Real Estate and Engineering Systems
e-mail: daily2003@mail.ru*

Surovtsov M. M.

*Nosov Magnitogorsk State Technical University,
Senior Lecturer at the Department of Management
of Real Estate and Engineering Systems
e-mail: surovtsov.maxim@yandex.ru*

Risk estimate and management of insurance companies: the role of underwriter and surveyor in loss control

The system of high-quality risk-management is a provider of financial resistance and stability for insurance company. The point raised in this publication is the lack of formed methodology for creating organized system of effective risk control, and the second one is insufficient professional level of education of underwriter and surveyor – core experts in this system.

Keywords: *insurance, risk, risk-management, underwriter, surveyor, insurance survey.*

Сегодня уже нельзя говорить о том, что Россия лет на сто отстает от Запада в деле страхования. Для российского рынка это направление до конца не сформировалось, но вопреки обыденному мнению отставание сокращается, и технологии страхового дела в достаточной мере соответствуют мировому уровню, хотя страховой портфель остается несколько «перекошен». Страховой культуре РФ уже более двадцати лет, и она успешно продолжает шлифоваться, развиваясь в последнее время преимущественно за счет введения новых видов обязательного страхования. Страховые компании, занимаясь проблемой минимизации рисков, в высшей степени подвержены убыткам, воздействующим на их финансовую устойчивость, что свидетельствует о необходимости грамотного управления рисками. В то время, как зарубежная практика свидетельствует об активном использовании риск-менеджмента страховыми компаниями, в России риск-менеджмент в страховой отрасли пока не получил должного развития, что объясняется недостаточной теоретической и методологической проработанностью, а также тем фактором, что многие малые и средние страховые компании по своей организационной структуре не предусматривают наличие и обслужи-

вание данных бизнес-процессов, что в конечном итоге способствует сокращению числа страховых компаний и очищению страхового рынка. Риск-менеджмент — это основной бизнес-навык, так как понимание и эффективная борьба с рисками может как повысить вероятность успеха, так и уменьшить вероятность неудачи¹. Процесс управления рисками является способностью *преодолевать* возникающие риски, что подразумевает их обнаружение, анализ, оценку и контроль.

Среди современных инструментов управления рисками в крупных страховых компаниях применяется реинжиниринг бизнес-процессов, что представляет собой переход от узкого разделения труда по операциям к производственным процессам в целом. Основные бизнес-процессы страховых компаний предполагают маркетинг, разработку страховых продуктов, продажу страховых продуктов, андеррайтинг, страховое обслуживание, урегулирование убытков. В большинстве компаний эти процессы существуют параллельно или выполняются одними и теми же сотрудниками. В случае реинжиниринга происходит разделение функций с появлением специальных подразделений для выполнения определенных задач, что оптимизирует структуру бизнес-процессов и способствует разработке эффективной стратегии риск-менеджмента.

Большинство российских страховых компаний не имеют специальных подразделений для управления рисками: риск-менеджмент сводится лишь к оценке рисков возникновения убытков, изучению вариантов возможной убыточности. Вся необходимая информация, как правило, принимается на основе заявления собственника без оценки объекта страхования и специфических рисков, что в лучшем случае выполняют андеррайтеры.

Андеррайтинг представляет собой бизнес-процесс, от которого зависит финансовая политика организации и который в общем случае включает следующие мероприятия:

- анализ рисков, включающий сбор и изучение информации об объекте страхования и присущих ему рисках;
- принятие на страхование (перестрахование) или отклонение отобранных рисков заявленного объекта;
- определение адекватного страхового тарифа по объекту и рискам, принимаемым на страхование;
- согласование страховой суммы и расчет страховой премии;

¹ Paul Hopkin. Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management. 2012.

- определение условий страхового покрытия по рискам, принимаемым на страхование;
- заключение договора страхования;
- разработка мероприятий по снижению рисков, защите всего страхового портфеля или его части;
- контроль состояния застрахованного объекта, факторов, способствующих и препятствующих развитию рисков, и выполнения мероприятий по снижению рисков.

Андеррайтинг является важным звеном риск-менеджмента страховой компании, и упущение или снижение роли этого бизнес-процесса ведет к снижению финансовой устойчивости. В некоторых российских страховых компаниях, преимущественно малых, такие бизнес-процессы, как андеррайтинг и продажи, не разделяются, а то и вовсе продажи страховых услуг выходят на первое место. В итоге компания, которой нужны только рентабельные полисы, может нести убытки, поскольку менеджеры продаж заинтересованы в заключении любых договоров страхования (в том числе убыточных), что приводит в конечном итоге к сокращению количества страховых компаний и повышению качественного уровня страховых услуг. Причиной является трудоемкость процесса построения службы профессионального андеррайтинга, которым будут заниматься лишь стабильные эффективные страховые компании, высоко оценивающие свой goodwill на рынке страховых услуг.

В последнее время большинство отечественных страховщиков уже создали или создают собственные службы андеррайтинга с целью обеспечения и повышения положительного финансового операционного результата по всей совокупности договоров страхования, заключаемых страховщиком. Эта цель достигается организацией системного подхода к решениям о принятии на страхование рисков (заключении договоров), их тарификации и иных условиях страхования. Он позволяет находить и поддерживать оптимальный баланс между объемом продаж и уровнем выплат по каждому виду страхования в зависимости от конкретных объектов страхования, заявленных рисков и текущей рыночной ситуации.

Андеррайтинг, особенно сложных объектов, является творческим процессом, который невозможно полностью формализовать. Среди важных функций андеррайтинга выступает оценка объектов страхования с целью получения более объективных сведений о предмете страхования и рисках, полученных от страхователя, и проверенных посредством предстраховой экспертизы и осмотра.

Предстраховая экспертиза является важнейшим этапом андеррайтинга: от ее качества зависит успех всех последующих этапов заключения и исполнения договора страхования. На практике применяются как стандартная, так и индивидуальная экспертизы. В общем случае предстраховая экспертиза включает в себя изучение объекта и предмета страхования по документам и, а при необходимости – непосредственный осмотр и составление заключения о возможных рисках. В проявлениях риска необходимо учитывать закон Парето, который можно переформулировать следующим образом: приблизительно на 20% первичной информации об объекте страхования приходится действие до 80% рисков, то есть лишь специфическая оценка объекта, позволяющая выявить уязвимые к рискам части целого, значимые для оценки, позволит сделать эффективные выводы². Предполагается, что эксперт, выполняющий предстраховую экспертизу, имеет соответствующее специальное образование, но на сегодняшний день в России нет целостной квалифицированной подготовки андеррайтеров, более того предстраховая экспертиза в большей степени характерна для деятельности специалистов по оценке и управлению недвижимостью, имеющих инженерное образование. В силу специфики отдельных отраслей и, собственно, объектов, принимаемых на страхование, востребованными становятся сюрвейеры, имеющие профессиональные знания в определенной сфере и компетентные дать обоснованную оценку и четкие рекомендации в рамках предстраховой экспертизы объекта, являющейся важным звеном андеррайтинга.

На практике все зависит от сложности объекта страхования: предстраховое обследование и оценку риска для целей страхования может выполнить и сам страхователь непосредственно, или же он может обратиться к страховому брокеру; обследование может проводиться и продавцом, если объект не очень сложен; в более сложных случаях его проводят андеррайтеры вместе с продавцом, а в самых сложных – сюрвейеры или перестраховщики вместе с андеррайтером.

Изучая сложившуюся практику на российском рынке, стоит отметить, что сюрвейер, как правило, являются инспектором или агентом страховщика, осуществляющего осмотр имущества, принимаемого на страхование. По результатам работы сюрвейера страховая компания в лице андеррайтера принимает решение о заключении договора страхования. Причина заинтересованности страховых компаний в сюрвейерс-

² Архипов А.П. Организация андеррайтинга в страховой компании // Управление в страховой компании. – 2008. – № 4/2008.

ких услугах объясняется тем фактором, что опыт анализа и разбирательства страховых событий приходит к андеррайтерам постепенно, в течение долгих лет, в то время как специализирующаяся сюрвейерская служба ежедневно этот опыт увеличивает, постоянно проводя независимые, в частности узкоспециализированные, экспертизы. Потребность в появлении подобных экспертных организаций обусловлена радикальным изменением отношений субъектов и участников страхового рынка за последние десятилетия, особенно в условиях развития торговых внешнеэкономических связей. Всё это, безусловно, привело к расширению методологической базы проведения страховой экспертизы, а также способствовало появлению предстрахового сюрвея.

Существует, по меньшей мере, три ситуации, в которых к оценке риска и андеррайтингу должен привлекаться сюрвейер. Первая — это крупный риск. Вторая возникает, если сюрвейерское обследование целесообразно в маркетинговых целях, в целях позиционирования на рынке, когда страховщик должен продемонстрировать клиенту высокое качество своей работы, в частности взаимодействуя с иностранными агентами. И, наконец, третья ситуация — это случай, когда страховщик впервые сталкивается с нехарактерным для себя риском, но по соображениям развития бизнеса хочет этот риск принять. В этом случае затраты на сюрвей могут существенно превышать те денежные средства, которые получит страховая компания в качестве премии по данному риску.

В рамках профессиональной деятельности сюрвейера проводятся следующие мероприятия:

- анализ состояния объекта оценки, включающий техническое состояние, эксплуатационное и другие в зависимости от специфики объекта;
- определение максимально возможного убытка или возможной, по мнению сюрвейера, суммы потерь. Возможна также по требованию страховщика оценка максимального оценочного убытка, который может отличаться от максимально возможного убытка фактом наличия систем защиты от рисков. Например, факт наличия или отсутствия системы пожаротушения или качества материала стен для случая возникновения пожара;
- оценка уровня риска, учитывающая все факторы — материальные и нематериальные, что, в конечном счете, дает страховщику информацию о степени риска;
- определение всего спектра рисков, характерных для конкретного объекта с учетом его состояния, местоположения, внешних условий;

- определение достаточности покрытия, требуемого страхователем. Достаточность покрытия – важный момент в страховании, и страховщику всегда хочется удостовериться, что страхователь правильно оценивает риск;
- разработка рекомендаций для страховщика о принятии рисков на страхование, а для страхователей – превентивных мероприятий, то есть рекомендаций по снижению или устранению рисков для снижения страховой премии. В случае получения страхового покрытия эти рекомендации выдаются в форме требований.

Как отмечалось ранее, предстраховой сюрвейей – это экспертиза, включающая аналитический и практический аспекты, проводимая в рамках оценки объекта для целей страхования на предварительном этапе процедуры. Основная цель предстраховой экспертизы – представить полную и исчерпывающую информацию по объекту, включающую его оценку, специфику рисков, их величину. Учет внешних и внутренних обстоятельств, взятых в их единстве и взаимодействии, позволяет сюрвейеру оценить естественное состояние объекта страхования и обстановку, в которой объект находится, спрогнозировать благоприятный или неблагоприятный исход страхования риска для страховщика и, соответственно, дать предложения по тарифу.

Сюрвейер выступает по отношению к страховщику в качестве риск-менеджера, разрабатывая рекомендации по минимизации рисков путем проведения превентивных мероприятий, оценивая эффективность методов управления рисками, а также рассматривая предполагаемый страховой случай в качестве аварийного комиссара. Результатом работы сюрвейера, помимо заключения и рекомендаций по конкретному договору, является повышение эффективности андеррайтинга, усовершенствование системы оценки рисков, что в конечном итоге является для страхователя методом управления собственными рисками, а значит качественно совершенствует систему риск-менеджмента, и, в конечном счете, улучшает финансовый результат страхования.

На сегодняшний день задачей страховых компаний, имеющих цель максимизации прибыли посредством минимизации рисков, является построение эффективной системы оценки и управления рисками. Западные методики предлагают проводить реинжиниринг бизнес-процессов, выделяя при этом роль андеррайтинга и сюрвея, как необходимых элементов системы риск-менеджмента. В российской практике необходимость данных специалистов не осознается в пол-

ной мере страховыми компаниями, но востребованность в них ощущается тем острее, чем ближе страховые компании подходят в своей деятельности к международным стандартам и западной методологии ведения страхового дела с обязательным условием наличия эффективного риск-менеджмента.

Используемые источники

1. Журавин С.Г., Немцев В.Н., Жданова Е.Е. Специфика обеспечения финансовой устойчивости страховой компании // В сборнике: Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы. Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2015. – С. 267–274.
2. Журавин С.Г., Немцев В.Н. Теоретическое исследование инновационного риска // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 184–202.
3. Журавин С.Г., Немцев В.Н., Конюхов А.В. Управление рисками в инвестиционном проектировании [монография] // С.Г. Журавин, В.Н. Немцев, А.В. Конюхов. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2009. – 200 с.
4. Кобельков Г.В., Суворцов М.М., Силина В.В. Управление бизнесом. Слияние и поглощение // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования: материалы 68-й межрегион. науч.-техн. конф. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2010. – Т. 2. – С. 3–6.
5. Журавин С.Г., Смирнова И.С. Сюрвей как новая ступень в системе менеджмента рисков объектов недвижимости // Ученые записки факультета экономики и права МГТУ. – 2011. – № 1 (1). – С. 94–105.
6. Журавин С.Г., Смирнова И.С. Сущность сюрвея и его место в системе управления рисками // Международная научно-практическая конференция «Актуальные достижения европейской науки». 15–17 июня 2011 г. Изд-во Praha. Publisher house «Education and Science».s.r.o. – С. 56–59.
7. Смирнова И.С. Предстраховой сюрвей рисков объектов недвижимости // «Современные вопросы науки – XXI век»: Сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции 28–29 марта 2011 г. – Тамбов: Изд-во. Тамбовского обл. инс-та повышения квалификации работников образования, 2011. – Выпуск 7. – Ч. 2 – С. 123–125.
8. Архипов А.П. Организация андеррайтинга в страховой компании // Управление в страховой компании. – 2008. – № 4/2008.

9. Архипов А.П. Страхование: учебник / А.П. Архипов. – М.: КНО-РУС, 2012. – 288 с.
10. Ефимов, О.Н. Страховая культура в России: проблемы формирования / Ефимов О.Н., Калюпанова А.А. // Экономические науки. – 2014. – № 28.
11. Якупов Т.З. Андеррайтер и управление рисками страховой компании // Публикация научных статей Sci-article.ru [Электронный ресурс]. 2015.

Журавлева Н. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования Московской области
«Технологический университет»,
кафедра «Экономика», доцент
e-mail: juravleva2005@mail.ru*

Карманова Т. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный университет сервиса,
кафедра «Организация бизнес-процессов
в сфере туризма и сервиса», доцент
e-mail: karmanova_tanya@mail.ru*

Подсевалова Е. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный университет сервиса,
кафедра «Экономика и управление», доцент
e-mail: 4955818347@mail.ru*

Концептуальные вопросы внутреннего финансового контроля в корпорациях

В статье раскрываются методы финансового контроля внутри корпораций, принципы и классификация внутреннего финансового контроля. Выявлены особенности специфики внутрикорпоративного финансового контроля на основе изучения особенностей корпоративного управления и корпоративного контроля.

Ключевые слова: *внутренний финансовый контроль, корпоративное управление, финансовые махинации, финансовые потоки корпораций.*

Zhuravleva N. V.

*PhD (Economics), associate Professor,
State budgetary institution of higher education
Moscow region University of technology»,
Department of Economics, associate Professor*

Karmanova T. E.

*PhD (Economics), associate Professor, Russian state University of service,
Department «Organization of business processes
in the sphere of tourism and service», associate Professor*

Podshivalova E. N.

*PhD (Economics), associate Professor, Russian state University of service,
Department of «Economics and management», associate Professor*

Conceptual issues of internal financial control in corporations

The article describes methods of financial control within the corporate principles and classification of internal financial controls. The features of the specifics of internal corporate financial control by studying the characteristics of corporate governance and corporate control.

Keywords: *internal financial controls, corporate governance, financial fraud, financial flows corporations.*

Проблема необходимости внутреннего финансового контроля свойственна всем видам бизнеса, этот вопрос особенно остро встает в корпорациях. Ни одна организация не может быть до конца уверена, что контролирует каждый принадлежащий ей рубль. В корпорациях все обстоит намного сложнее. Совет директоров не может быть до конца уверен в достоверности данных, предоставляемых финансовым директором или главным бухгалтером. Таким образом, финансовые махинации могут происходить на локальных уровнях, оставаясь незамеченными высшим руководством.

Достаточно часто собственники бизнеса не до конца понимают, что только наличие прозрачной системы управленческого учета, управления затратами компании, единого казначейства и их автоматизация позволяют снизить риски, связанные с несанкционированными тратами, и помогают обнаружить многие схемы вывода денег из компании ¹.

Наиболее популярными финансовыми махинациями в компаниях являются «откаты», нецелевое использование средств компании и финансовые ошибки сотрудников, которые могут стоить компаниям миллионы, поэтому требуется рассмотреть их суть.

¹ Карманова Т.Е. Корпорация как рыночный институт [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т.Е. Карманова. – М.: 2002. – 209 с.

Во многих компаниях популярны так называемые «откаты» — явление, когда сотрудники, закупающие товарно-материальные ценности, могут получать процент от суммы заказа. Самостоятельно руководителю трудно этого избежать, ведь он не обладает возможностью оперировать всеми необходимыми данными, и временем, для того, чтобы вникать в суть каждого платежа с целью определить — выгодна ли данная покупка организации или ее отдельно взятому сотруднику.

Для определения возможности искоренения откатов, была проанализирована деятельность, осуществляемая в этом направлении в компаниях, которые занимаются нефтяным, туристическим и строительным бизнесом, осуществляющих внедрение системы внутреннего финансового контроля. Во избежание откатов была поставлена система казначейства, при которой оперативно формировались заявки на оплату, происходили проверки на лимиты, наличие денежных средств в бюджете, проходило согласование поданных заявок на разных уровнях управления. Одним из обязательных элементов этой системы стало создание отдела внутреннего аудита, в задачи которого входило участие в процессе утверждения заявок. К каждой поданной заявке на оплату (закупка тех или иных товарно-материальных ценностей) каждый заявитель должен был приложить договор и счет, а также два альтернативных счета на покупку того же в других компаниях, тем самым доказав, что он сделал наиболее выгодный для компании выбор. Такое наглядное документальное обоснование значительно снижает вероятность отката².

Следующей рассмотренной проблемой стало нецелевое использование средств. Каким способом можно проверить, действительно ли бюджетные средства уходят только на необходимые для компании приобретения?

Таким вопросом задалось руководство одного предприятия с государственной собственностью, которое занимается оказанием услуг, обслуживает несколько объектов. Обследование предприятия с целью внедрения автоматизированной системы управления финансами показало, что в компании отсутствует учет в разрезе отдельных проектов и программ финансирования. То есть учет прихода денежных средств ведется — по какой программе, на какой проект, от кого поступили. А вот расходы не фиксировались. Это приводит к тому, что всегда есть

² Ронжина М.А. Внутренний контроль в системе финансового менеджмента производственных организаций [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Ронжина Мария Анатольевна. — М.: 2010. — 252 с.

возможность переброски средств с одного проекта на другой, что дает возможность для осуществления финансовых махинаций.

Такое не может случиться при наличии в компании системы управленческого учета с необходимыми для руководства отчетами, разрезами, аналитиками. Система учета должна быть максимально детальной, чтобы все денежные потоки были абсолютно прозрачными. Прежде всего, необходимо прописать детальные правила ведения учета — так называемую учетную политику. Далее нужно разработать структуру статей доходов и расходов, статей движения денежных средств с необходимой степенью детализации. Не просто «Оплата услуг», а «Оплата юридических услуг», «Оплата маркетинговых исследований», «Оплата транспортных расходов» и т. д.

Финансовые ошибки представляют собой один из самых непредсказуемых факторов, которые могут повлиять на состояние финансов компании.

Существуют такие несанкционированные потери денежных средств, которые вызваны не злым умыслом, а непрофессионализмом финансового директора. Например, финансовый директор может объединить три «кошелька» компании — финансы операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Финансовый поток по операционной деятельности (то есть деньги по текущим операциям компании от ее основного бизнеса) должен быть непрерывным и цикличным: деньги от продажи продукта должны направляться на создание или закупку нового, это одновременно источник денежной массы и место, куда деньги возвращаются обратно на текущие операции. В этом процессе зарабатывается прибыль предприятия. Поэтому операционный поток априори должен быть достаточным для поддержания бизнеса и в любом случае положительным.

Другая категория денежных потоков — инвестиционная деятельность. Инвестиции — это вклад в стратегическое развитие компании. Инвестируя, компания создает активы, с помощью которых она обеспечивает себе операционную деятельность. И денежный поток по этой деятельности, как правило, всегда отрицательный.

Чтобы кошельки не смешивались необходимы единый классификатор статей выплат и поступлений и единый бизнес-процесс планирования поступлений и выплат. Автоматизированная система управления финансами позволит следить за передвижениями денежных средств по всем юридическим лицам и по всем банкам. В итоге руководители будут четко знать, на какие цели пошли те или иные суммы. При правильном документообороте все выплаты и поступления будут прозрачны.

Например, в одной мостостроительной компании возникла следующая ситуация: цикл строительства — не меньше трех лет, и пока один объект запускается в строй, уже надо оплачивать работу и материалы поставщикам, в то время как таких объектов огромное количество. После того, как компания внедрила систему внутреннего финансового контроля, неожиданно выяснилось, что на разрозненных счетах находится достаточно денежных средств для собственных операций. В итоге, руководители компании поняли, что нет необходимости брать в банке кредит на \$10 млн., и смогли сэкономить на его оплате \$1,5 млн.

Базовые принципы результативного финансового контроля заключаются в следующем³:

1. Ответственность. Несение каждым субъектом внутреннего контроля экономической, административной и дисциплинарной ответственности. Субъект внутреннего контроля понимается как структурное подразделение или штатный работник коммерческой организации, выполняющий функции внутреннего контроля.

2. Сбалансированность. Субъект внутреннего контроля не должен выполнять контрольные действия, не обеспеченные соответствующими организационными и техническими средствами для их исполнения, а также методическими рекомендациями, утвержденными в организации.

3. Своевременное реагирование. Информация о выявленных отклонениях своевременно и в полном объеме должна быть доведена контролерами до лиц, принимающих решения по управлению данными отклонениями.

4. Интеграция. Система внутреннего финансового контроля, являясь частью системы управления коммерческой организацией, должна выполнять функции корреляции деятельности её структурных подразделений.

5. Адекватность. Организационно-функциональная структура системы внутреннего финансового контроля должна соответствовать формирующей её коммерческой организации. Иными словами, степень сложности системы внутреннего контроля должна быть адекватна целям бизнеса и структуре управления. Такая система внутреннего финансового контроля гибко настраивается на изменения бизнеса и внешней среды.

³ Макеев Р.В. Постановка систем внутреннего контроля: от проверок отчетности к эффективности бизнеса [Текст] /Р.В. Макеев. — М.: Вершина, 2008. — 420 с.

6. **Постоянство.** Организационно-функциональная структура системы внутреннего финансового контроля должна функционировать постоянно, поскольку это позволит вовремя предупреждать руководство организации и её структурных подразделений о возможном появлении существенных отклонений от плановых заданий и норм.

7. **Комплексность.** Система внутреннего финансового контроля должна охватывать все объекты контроля, независимо от того прямо или косвенно они участвуют в формировании финансовых ресурсов организации и их движении.

8. **Распределение обязанностей.**

9. **Разрешение и одобрение.** В коммерческой организации должно обеспечиваться формальное разрешение всех финансово-хозяйственных операций руководителями разных уровней в рамках их документально подтвержденных полномочий. Без наличия формально установленных процедур санкционирования невозможно считать систему внутреннего финансового контроля эффективной.

Результативность контрольных процедур часто определяется показателем соразмерности затрат на организацию проверок и их результатов. В теории объективно необходимое соблюдение соразмерности затрат и результатов возведено в статус принципа контроля⁴. На практике полнота реализации данного принципа внутреннего финансового контроля зависит от целого комплекса условий. Следует иметь в виду, что организация службы внутреннего финансового контроля приводит к возникновению дополнительных общепроизводственных затрат, распределяемых между видами товарного продукта (продукции, работы, услуги). Последующее функционирование системы внутреннего финансового контроля уже не потребует серьезных дополнительных затрат, если показатели предварительных расчетов на результативность подтвердились на этапе её внедрения. Может лишь потребоваться разработка нормативных документов, регламентирующих порядок взаимодействия структурных единиц и руководителей в области проведения контрольных процедур, составления документации по их результатам, а также подготовки решений по устранению выявленных недостатков по управлению денежными потоками компании (затраты на своевременное повышение квалификации работников контрольной системы не

⁴ Гладкова В.Е. Концептуальные основы управления затратами, формирующими себестоимость продукции и услуг // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 27. – С. 158–163.

берутся в расчет, так как это необходимо всем работникам в условиях переменчивости экономики)⁵.

Задачи службы внутреннего финансового контроля компании традиционно заключаются в следующем:

1. Своевременном и точном определении фактических затрат на производство продукции и оказание услуг.
2. Разработке и постановке бюджетного метода управления.
3. Формировании достоверной информации для внешних пользователей и для оперативного управления бизнес-процессами компании.
4. Контроле за точностью учитываемых результатов деятельности, правильным формированием и исполнением налоговых обязательств.
5. Выявлении и мобилизации внутренних явных и эмерджентных (неожиданных, несвойственных) резервов.
6. Контроле за законностью, экономической обоснованностью, документальным подтверждением совершаемых финансово-хозяйственных операций.

Состав информационных источников для формирования информационной базы для контроля, анализа и определения объемов работ контрольного отдела сводится к следующему:

1. Планово-нормативная документация.
2. Учетная документация.
3. Внеучетная документация.

Комплексным объектом внутреннего финансового контроля являются денежные потоки, обусловленные необходимостью исполнения всего объема платежных обязательств компании. Необходимо подчеркнуть, что денежный поток рассматривается в рамках проводимого исследования как конкретно измеряемая совокупность денежной массы (в наличной и безналичной формах), переходящая от одного собственника к другому в силу выполнения платежно-расчетных обязательств по хозяйственным договорам и сделкам, по заранее определенным такими договорами целям, а также перемещение этой денежной массы с одного целевого назначения в другое (фиксируется на счетах бухгалтерского учета, например, распределение прибыли). В том числе, налоговые платежи.

Как уже отмечалось ранее, одними из основных обязанностей внутреннего финансового контроля являются сравнение параметров заемных и собственных средств, а также анализ движения капитала.

⁵ Овсянников Л.Н. Финансовый контроль как система // Финансы. – 2000. – №12. – С. 66–68.

Привлечение новых акционеров позволяет увеличить уставный капитал компании и повысить уровень инвестиций, однако, это, в то же время, повышает объем требуемых к выплате дивидендов. Дивиденды – один из самых дорогих видов финансирования.

Он в принципе эквивалентен банковским процентам, но зачастую дороже. Чтобы акции котировались, дивиденды приходится выплачивать, акции покупаются, однако растет сумма дивидендов.

Таким образом, контрольный отдел обязан проводить анализ текущего состояния дел корпорации и формировать отчеты, которые позволят правлению получить наиболее четкую картину того, к чему может привести эмиссия новых акций не только с позиции дробления управленческих функций, которыми будут наделены новые акционеры, но и с позиции соотношения позитивного и негативного финансового влияния изменения масштабов поступлений и выплат, связанных с расширением круга акционеров (рис. 1).

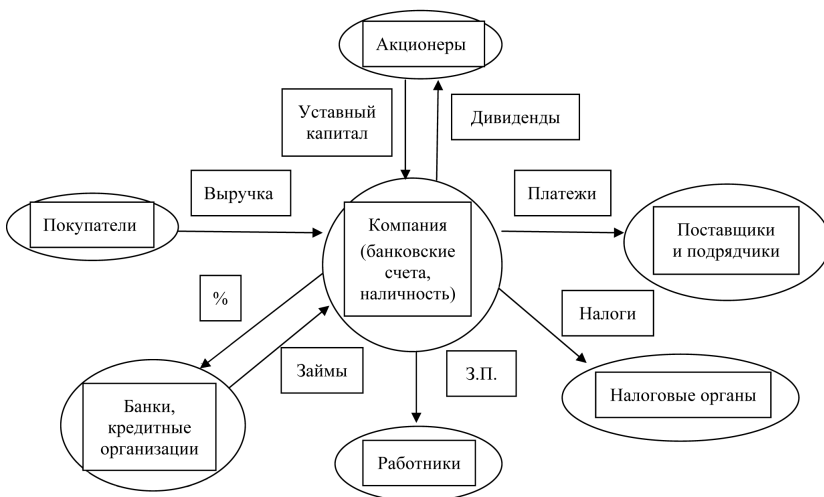


Рис. 1. Унифицированная схема обращения финансов

Также на отдел внутреннего финансового контроля возлагается обязанность отслеживать отношения корпораций с банками. Если на текущую деятельность корпорации приходится брать займы – это чаще всего негативное явление, так как определяет необходимость срочного пересмотра производственного плана корпорации и сравнения его с фактическими действиями, для определения причины непокрытия

выручкой деятельности. Это может быть вызвано множеством причин, например тем, что поставщикам платят больше, чем планировалось. Соотношение выручки и платежей, производимых корпорацией, должно быть заранее сбалансировано и непрерывно контролироваться отделом внутреннего контроля⁶.

Значение внутреннего финансового контроля возрастает по мере усложнения производственных, экономических, правовых условий хозяйствования и управления бизнес-процессами. Базовым объектом финансового контроля является совокупность многочисленных денежных потоков, складывающихся при всем их разнообразии в приток и отток средств компании. В составе притока средств особым объектом контроля является дебиторская задолженность, а оттока, соответственно, кредиторская задолженность. Для этого требуется высокопрофессиональная команда финансовых контролеров, владеющих не только знаниями отраслевой специфики бизнеса, финансового менеджмента, бухгалтерского и налогового учета и т.п., но и современными ИТ-технологиями.

Вертикальное и горизонтальное разделение функций также очень важно для системы внутреннего финансового контроля. Вертикальная структура состоит из уровней властных центров, построенных в иерархическом порядке. Как свидетельствует практика, чем больше ступеней существует между высшим и низшим уровнем иерархии, тем более сложной является данная организационно-функциональная структура. Горизонтальная структура отражает степень разделения функций между отдельными центрами ответственности, требующими специализированных знаний и умений. Она предусматривает дифференциацию функций и установление взаимосвязи между различными видами функциональных обязанностей.

Поскольку одна из задач внутреннего контроля – минимизировать риски, т.е. улучшить качество деятельности корпорации, то в качестве инструментов внутреннего контроля можно рекомендовать использовать математико-статистические инструменты, которые позволяют вовремя выявить и отобразить проблемы, установить основные результативные факторы, распределить усилия с целью эффективного разрешения этих проблем. К таким инструментам относятся:

1. Контрольный листок. Инструмент для сбора данных и их автоматического упорядочения для облегчения дальнейшего использования собранной информации.

⁶ Макеев, Р.В. Постановка систем внутреннего контроля: от проверок отчетности к эффективности бизнеса [Текст] /Р.В. Макеев. – М.: Вершина, 2008. – 420 с.

2. Гистограмма. Инструмент, позволяющий зрительно оценить распределение статистических данных, сгруппированных по частоте попадания данных в определенный (заранее заданный) интервал.

3. Диаграмма Парето. Инструмент, позволяющий объективно представить и выявить основные факторы, влияющие на исследуемую проблему, и распределить усилия для ее эффективного разрешения.

4. Метод стратификации (расслаивания данных). Инструмент, позволяющий произвести разделение данных на подгруппы по определенному признаку.

5. Диаграмма разброса (рассеивания). Инструмент, позволяющий определить вид и тесноту связи между парами соответствующих переменных.

6. Диаграмма Исикавы (причинно-следственная диаграмма). Инструмент, который позволяет выявить наиболее существенные факторы (причины), влияющие на конечный результат (следствие).

7. Контрольная карта. Инструмент, позволяющий отслеживать ход протекания процесса и воздействовать на него (с помощью соответствующей обратной связи), предупреждая его отклонения от предъявленных к процессу требований

В заключение можно отметить, что все предложения по модернизации системы внутреннего финансового контроля должны выноситься на обсуждение совета директоров в присутствии менеджера, предлагающего это изменение, и контролера, который будет презентовать отношение отдела контроля к предлагаемым изменениям.

Используемые источники

1. Карманова Т.Е. Корпорация как рыночный институт [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т.Е. Карманова. — М.: 2002. — 209 с.
2. Ефимов, В.В. Сборник методов поиска новых идей и решений управления качеством [Текст] / Ефимов В.В. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 195 с.
3. Макеев Р.В. Постановка систем внутреннего контроля: от проверок отчетности к эффективности бизнеса [Текст] / Р.В. Макеев. — М.: Вершина, 2008. — 420 с.
4. Гладкова В.Е. Концептуальные основы управления затратами, формирующими себестоимость продукции и услуг // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2011. — № 27.
5. Овсянников Л.Н. Финансовый контроль как система [Текст] /Л.Н. Овсянников // Финансы. — 2000. — № 12.

6. Ронжина М.А. Внутренний контроль в системе финансового менеджмента производственных организаций [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Ронжина Мария Анатольевна. – М.: 2010. – 252 с.
7. Русавская А.В. Развитие кредитной системы стимулирования инвестиционного процесса России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2011.
8. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 23. – С. 252–258.
9. Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 13. – С. 246–252.
10. Русавская А.В., Гладков И.В. Исследование факторов, определяющих финансовую устойчивость предприятий // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Выпуск XLII. – М.: АП «Наука и образование», 2015. – С. 117–125.

Засыпкин К. Н.

*соискатель РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Энергетическая стратегия РФ: трансформация и проблемы реализации

В статье произведено сравнение энергетических стратегий России сроком до 2030 г. и 2035 г. Показаны основные направления трансформации Энергетических стратегий России. Обоснована необходимость создания высокопроизводительных рабочих мест в топливно-энергетическом комплексе, обеспечивающих реализацию инновационных процессов.

Ключевые слова: *топливно-энергетический комплекс, Энергетическая стратегия России, высокопроизводительные рабочие места.*

Zasipkin K.N.

Competitor of the Gubkin Russian State Oil and Gas University

The Energy Strategy of the Russian Federation: the transformation and implementation issues

The comparison of Russia's energy strategy up to 2030 and up to 2035 was made in the article. The basic directions of transformation of Russia's energy strategy were analyzed. The necessity of creating a high-performance workplaces in the energy sector to ensure the implementation of innovative processes was described.

Keywords: *energy sector, Russia's energy strategy, high-performance workplaces.*

В современных условиях хозяйствования энергетика является основой всех процессов в отраслях экономики, главным условием производства материальных благ и повышения общего уровня жизни. Доля ТЭК в ВВП на 2015 г. составляет 30%, что обуславливает необходимость особого внимания, уделяемого данной сфере.

На сегодняшний день главная цель энергетической политики РФ заключается в максимально эффективном использовании природных энергоресурсов и потенциала энергетической отрасли для обеспечения устойчивого роста экономики, а также для повышения качества жизни населения и укрепления внешнеэкономических позиций России ¹.

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Управление инновационным потенциалом региона. Смоленск, 2008. – 146 с.

В последние годы отечественная энергетика демонстрирует в целом положительные тенденции развития². Крупные компании вносят значимый вклад в развитие энергетики путем реализации инвестиционных проектов и программ по модернизации объектов с целью снижения себестоимости вырабатываемой энергии. Кроме ввода в эксплуатацию новых мощностей, способных существенно повысить КПД оборудования, и реконструкции, большое внимание уделяется безопасности в отрасли, использованию новых видов топлива, нанотехнологий, проблемам экологии.

Тем не менее, энергетика России постоянно сталкивается с рядом внешних и внутренних вызовов, а связи с чем необходимо разрабатывать ряд ответных мер. Так, главным внутренним вызовом является необходимость глубокой и всесторонней модернизации топливно-энергетического комплекса, что включает создание целостной и эффективной системы, выход на новый технологический уровень³. К другим вызовам относятся старение инфраструктуры и фондов, высокие инвестиционные и операционные издержки, технологическое отставание от развитых и развивающихся стран, несбалансированность инвестиций по отраслям энергетики, недостаточные темпы энергосбережения, высокая нагрузка на окружающую среду и т.д.

Для определения целей и задач долгосрочного развития энергетического сектора России, приоритетов, ориентиров, механизмов энергетической политики государства на различных этапах ее реализации используется разработанная и утвержденная Энергетическая стратегия России. В 2013 году было принято решения о корректировке утвержденной энергетической стратегии сроком до 2030 года (далее – ЭС-2030) с пролонгацией до 2035 года (далее – ЭС-2035), что было вызвано новыми вызовами, которые потребовали реакции на общегосударственном уровне. Так, изменился прогноз развития экономики РФ в целом, что обусловлено кризисными явлениями, которые привели не только к временному спаду активности, но и к замедлению экономического роста⁴. Прогноз развития энергетического сектора так-

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Применение аппарата когнитивного моделирования для анализа сложных систем // Транспортное дело России. – 2013. – № 4. – С. 193–195.

³ Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Текст]: Проект Министерства энергетики Российской Федерации. Москва, 2014.

⁴ Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Текст]: Проект Министерства энергетики Российской Федерации. Москва, 2014.

же учитывает трансформацию энергетических рынков в соответствии с существующей тенденцией перехода ряда стран-импортеров на самообеспечение и усилением конкуренции на ключевых рынках.

Вышеописанные перемены в экономической и политической среде вызвали в свою очередь необходимые изменения в Стратегии. Основной идеей 2030 являлось становление ТЭК локомотивом развития экономики⁵. В ЭС-2035 рассматривается переход ТЭК к ресурсно-сырьевому к ресурсно-инновационному развитию. Новая роль ТЭК в экономике заключается в создании стимулирующей инфраструктуры, которая способна обеспечить условия для развития экономики страны в целом.

ЭС-2035 основана на оценке реализации ЭС-2030 и на анализе тенденций и вызовов энергетики с учетом отклонений внутренних и внешних условий развития экономики России. При этом все количественные параметры стратегии уточняются по мере реализации и мониторинга результатов. Следует обратить внимание, что ЭС-2035 предполагает активную позицию государственных органов, то есть государство должно быть не только способно адаптироваться к изменениям, но и заниматься активной стратегической деятельностью.

ЭС-2035 описывает новые ориентиры развития ТЭК в связи с переходом на инновационный путь развития. Основная угроза экономики России, отраженная в ЭС-2035, заключается в технологическом отставании, что еще более остро обуславливает необходимость перехода страны на путь ресурсно-инновационного развития, который бы сочетал потенциал добывающего сектора и внедрение инновационных ресурсо- и энергосберегающих технологий⁶.

Рассматриваемый в ЭС-2035 сценарий инновационного развития ТЭК подразумевает значительное снижение зависимости от мировых энергетических рынков⁷. Для достижения данной цели необходимо не только использование конкурентных преимуществ экономики

⁵ Энергетическая стратегия России на период до 2025 года [Электронный ресурс]: Министерство Российской Федерации. [URL]: <http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/> (Дата обращения: 22.10.2015).

⁶ Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 14. – С. 66–69; Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Нефтегазовое дело. – 2009. – № 2. – С. 48.

⁷ Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Текст]: Проект Министерства энергетики Российской Федерации. Москва, 2014.

России, но и существенное повышение роли человеческого капитала, увеличение значимости инновационных факторов для экономического роста⁸.

Развитие экономики по данному сценарию требует существенных вложений интеллектуальных, финансовых и управленческих ресурсов для решения задач наращивания конкурентоспособности организаций ТЭК; адаптации институтов собственности и права к современным требованиям для стимулирования инвестиционной активности; инновационного обновления производства и повышения эффективности использования энергоресурсов, капитала и труда; повышения качества трудового капитала и др.

В связи с вышесказанным одной из наиболее важных составляющих государственной политики в ТЭК является научно-техническая политика, цель которой заключается в создании устойчивой национальной инновационной системы в секторе ТЭК для обеспечения ее оборудованием и технологиями для поддержания энергетической безопасности страны. В ходе реализации ЭС-2030 были созданы научные основы, разработаны технологии и опытно-промышленные образцы оборудования и материалов по ряду технологических направлений, обеспечена положительная динамика изменений в сферах научно-технологической кооперации науки и энергетического бизнеса, восстановления центров подготовки кадрового потенциала для обеспечения научно-технических потребностей энергетического сектора.

В тоже время, для успешной реализации инновационного пути развития ТЭК, описанного в ЭС-2035, требуется сформировать условия для кадрового обеспечения инновационных процессов в ТЭК, в том числе путем создания требуемого количества высокопроизводительных рабочих мест. К сожалению, в ЭС-2035 указанные проблемы отражены достаточно фрагментарно. Так, развитие кадрового потенциала и человеческого капитала в ТЭК выделяется в качестве одной из стратегических целей государственной политики, однако для ее достижения выдвигаются задачи, касающиеся лишь подготовки кадров, регламентации стандартов безопасности и страхования.

Как представляется, конкретизация основных направлений формирования кадрового потенциала энергетических организаций, определения требований к системе подготовки специалистов и прогноз

⁸ Заенчковский А.Э., Какатунова Т.В. Основы стратегического развития инновационной инфраструктуры промышленных комплексов в регионе // Инновационный Вестник Регион. – 2012. – № 4. – С. 46–50.

потребности в высокопроизводительных рабочих местах должны стать неотъемлемой частью указанных стратегий и нормативной правовой базы их реализации.

Используемые источники

1. Дли М.И., Какатунова Т.В. Управление инновационным потенциалом региона. – Смоленск, 2008. – 146 с.
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. Применение аппарата когнитивного моделирования для анализа сложных систем // Транспортное дело России. – 2013. – № 4.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года [Текст]: Проект Министерства энергетики Российской Федерации. Москва, 2014.
4. Энергетическая стратегия России на период до 2025 года [Электронный ресурс]: Министерство Российской Федерации. [URL]: <http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/> (Дата обращения: 22.10.2015).
5. Дли М.И., Кролин А.А. Роль и место инноваций в реализации программ энергосбережения в экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 14.
6. Михайлов С.А., Дли М.И., Балябина А.А. Виды региональных стратегий энергосбережения // Нефтегазовое дело. – 2009. – № 2.
7. Заенчковский А.Э., Какатунова Т.В. Основы стратегического развития инновационной инфраструктуры промышленных комплексов в регионе // Инновационный Вестник Регион. – 2012. – № 4.

Иваненко О. Э.

аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: tabaluga07@mail.ru

Страхование и качество жизни населения: взаимосвязь и взаимообусловленность

В статье рассматриваются важнейшие параметры, характеризующие уровень жизни населения в условиях демографического старения общества. Особое внимание уделяется вопросам необеспеченности и социальной уязвленности в старости, что негативно сказывается и на состоянии трудоспособной части населения. Улучшить статус экономически и социально слабых слоев населения, создать им определенную защищенность и безопасность призвана система социального обеспечения. При этом, под социальным обеспечением следует понимать процесс социальной защиты населения, а под социальным страхованием — одну из форм осуществления этого процесса.

Ключевые слова: качество жизни, университеты «третьего возраста», социальная защита, социальное страхование.

Ivanenko O. E.

Postgraduate student,
Russian academy of entrepreneurship

Insurance and quality of life: the interconnection and interdependence

This article discusses the most important parameters characterizing the standard of living of the population in the conditions of demographic aging of society. Special attention is paid to issues of insecurity and social wasplanned in old age, which adversely affects the condition of the working-age population. To improve the status of economically and socially weaker sections of the population, to create certain protection and security designed the social security system. Under social security, you should understand the process of social protection and social insurance — one of forms of implementation of this process.

Keywords: quality of life, universities of the third age, social protection, social insurance.

Проблеме качества жизни населения посвящена масса научных исследований экономистов и социологов. Встречаются различные объяснения данного определения, которое может подменять собой понятие «уровень жизни».

Определяющим для уровня жизни пенсионера является его возможность удовлетворять материальные, культурные и социальные потребности за счет приобретения благ и услуг. В распределительной системе отношений государство обеспечивает своим гражданам старшего возраста определенный минимум благ и услуг чаще всего за счет внебюджетных фондов.

Именно от экономического положения пенсионера в значительной мере зависит приобретение им благ и услуг. Определяется оно прежде всего уровнем доходов и уровнем цен на потребительские товары и услуги. Важнейшим параметром, характеризующим уровень жизни пенсионера, является уровень его доходов, и в первую очередь — уровень пенсии, соотношенный с уровнем цен на потребительские товары и услуги, отвечающие стандартам потребления, который, в свою очередь довольно низкий, а зачастую находится ниже уровня бедности. Соответственно, чем выше это соотношение, тем больше возможности повысить степень удовлетворения потребностей пенсионера в процессе потребления, тем полноценнее его существование. Однако, несмотря на все сложности, можно говорить, что сегодня руководству страны удаётся принимать меры, способствующие постепенному повышению доходов пенсионеров.

Но пока социальной проблемой пожилых людей, решение которой во многом способствовало бы повышению их благосостояния, является проблема трудовой занятости этой категории населения. Развитие материальной базы пожилых людей направлено на обеспечение важной этической нормы — дать гражданам старшего возраста возможность свободно выбирать свой образ жизни и вести независимое существование в привычной для них обстановке. Далеко не все из них к пенсионному возрасту теряют трудоспособность. Многие по состоянию здоровья еще долгие годы могут заниматься производительным трудом, а значит иметь ещё один источник доходов. Однако сегодня определенное количество пенсионеров работает лишь в бюджетной сфере (педагоги, врачи, работники культуры и т.д.). Это связано с тем, что, с одной стороны, финансирование их заработной платы производится не за счёт средств предприятий, а из бюджетов разного уровня. С другой стороны, невысокая заработная плата в бюджетной сфере способствует возникновению вакансий, которые занимают пенсионеры. Те же люди, которые работали в различных формах акционерных предприятий (заводы, фабрики, НИИ и т.д.) по достижении пенсионного возраста, практически сразу увольняются в связи с уходом на пенсию.

Согласно демографическим прогнозам, в нашей стране, к 2025 г. на одного работающего россиянина будет приходиться один пенсионер, а для нормального функционирования государства, по мнению ученых, на одного пожилого человека должно приходиться от шести до десяти трудоспособных граждан. В условиях демографического старения общества пенсионеры становятся одной из самых значительных категорией населения¹.

Следовательно, характеристика этой группы населения может стать характеристикой всего общества, и именно поэтому на образование пожилых людей сегодня требуется обратить особое внимание. В сегодняшних условиях человек, в 55–60 лет выходящий на пенсию, чаще всего — это молодой человек, имеющий большой потенциал физических и интеллектуальных ресурсов. Главное его отличие — это появление свободного времени, которое можно и нужно очень продуктивно использовать.

Непрерывная мотивация пожилых людей в процессе их обучения позволяет им увидеть новые грани своей самореализации, обеспечить адаптацию людей пенсионного возраста в современном мире, что предотвращает их «социальное исключение».

Необходимо создание достойных условий для профессионального образования, переподготовки старшего поколения. Решение задач социализации и адаптации пожилых людей комитет по социальной защите населения Ленинградской области² видит через организацию системы образования для пожилых граждан и развитие Университетов третьего возраста.

Университеты третьего возраста, включающие в себя организацию просветительских и учебных курсов, творческих мастерских, курсовое обучение по различным программам — это новые формы работы с пожилыми людьми, направленные на сохранение их социальной и интеллектуальной активности и возможности, как можно дольше, сохранять физическое благополучие, проживая в домашних условиях.

В Москве также запущен проект «Университеты 3-го возраста», который был признан социально значимым. Концепция проекта включает в себя три среды: рынок труда 3-го возраста, предварительное обучение 3-го возраста и среда общения вне работы. Главной отличительной чертой этого проекта является трудоустройство пенсионеров.

¹ Гладкова В.Е., Жариков Р.В. О демографической ситуации в некоторых муниципальных образованиях России // Журнал «Самоуправление». — 2015. — № 11.

² <http://social.lenobl.ru> Комитет по социальной защите населения Ленинградской области.

В рамках комплекса мер «Лучшая половина жизни»³ прошла реализация программа «Университет 3-го возраста» для лучшей адаптации в условиях современной политической и социально-экономической обстановки. Наиболее популярными факультетами данной программы являются факультеты информационных технологий, правовых знаний, медицинский и творческий. В качестве преподавателей на общественных началах привлекаются волонтеры из числа молодежи и людей пожилого возраста, а также специалисты различных областей. Работа организована во взаимодействии с общественными и некоммерческими организациями, учебными заведениями.

Центры социального обслуживания (ЦСО) активно внедряют программы коммуникативных технологий: проводится обучение пожилых граждан основам компьютерной грамотности.

Согласно последних исследований, проведенных Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), главной причиной, побуждающей пенсионеров продолжать работать, является недостаточный размер пенсии — 81%. На втором месте, с большим отрывом следует такой фактор, как стремление материально помочь детям — 36%. И только 24% не представляют себя без работы и являются востребованными⁴.

Старение населения сопровождается процессом снижения уровня жизни. Российские пенсионеры в наибольшей степени испытывают последствия резкого снижения уровня жизни, вызванного последствиями экономических реформ⁵. Данная ситуация способствует развитию у многих россиян неуверенности в завтрашнем дне, что приводит к обострению социальной напряженности. Необеспеченность и особая социальная уязвленность в старости негативно сказываются и на состоянии трудоспособной части населения. Наиболее тяжелым становится материальное положение у пенсионеров в возрасте 61—65 лет, что связано с падением уровня доходов в связи с выходом на пенсию мужчин, и в возрасте 71—75 лет, когда со смертью одного из супругов резко возрастает доля одиноких пожилых людей.

Территориальным органам социальной защиты населения предоставляются реальные возможности оптимального и оперативного

³ <http://cyberleninka.ru> (Дата обращения 12.12.2015 г.).

⁴ <http://wciom.ru> «Работающий пенсионер: несчастный человек или пример для подражания?» Пресс-выпуск №1422 от 02.02.2014 г.

⁵ Гладкова В.Е., Жариков Р.В., Ершова М.В. «Формирование социальных стандартов качества жизни населения» // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Сб. науч. трудов. Выпуск 45. — М. АП «Наука и образование», 2015.

реагирования на изменения положения лиц «третьего возраста». В технологии социального обслуживания населения Российской Федерации выделяются три основных направления социальной защиты пожилых людей:

1. Пенсионное обеспечение.
2. Система льгот и преимуществ пожилым людям.
3. Социальное обслуживание пожилых людей в стандартных и нестандартных условиях.

Постоянно прогрессирующий рост цен на продукты питания, товары народного потребления, коммунально-бытовые и другие услуги не позволяет большинству пенсионеров преодолеть «черту бедности». Низкие размеры пенсий, высокие цены на лекарства и медицинскую помощь вынуждают каждого третьего пенсионера продолжать трудовую деятельность, что приводит к повышению значимости социальной защиты населения.

Понятие «социальная защита» впервые использовали американские законодатели в тексте закона, принятого в 1935 г. В нем давалось правовое обоснование нового для США института обязательного страхования на случай старости, смерти, инвалидности и безработицы.

У нас термин «социальная защита» стал употребляться относительно недавно, с началом рыночной трансформации: потребность в его использовании возникла, когда появилась настоятельная необходимость помощи гражданам, неспособным материально себя обеспечить.

При этом зачастую используют производный термин от «социальной защиты», а именно — «социальная защищенность». Их различие состоит в соотношении действия и состояния:

- для «социальной защиты» ключевым служит характер намерений (государства, общественных структур и личности) по реализации социальной политики или мер по самозащите;
- для «социальной защищенности» смысловая нагрузка воплощается в определении состояния, в котором находится защищаемая личность или социальная группа (инвалиды, безработные, пенсионеры и т.д.).

В экономическом аспекте страхование представляет собой систему экономических отношений по поводу образования централизованных и децентрализованных резервов денежных и материальных средств, необходимых для возмещения в связи с наступлением определенных событий.

Социальное страхование непосредственно связано с системой социальной защиты населения, наличие которой характерно практически для всех стран.

Система социальной защиты призвана улучшать статус экономически и социально слабых слоев населения, создавать им определенную защищенность и безопасность. Важнейшим приоритетом системы является поддержка нетрудоспособных граждан.

В России система социальной защиты населения представлена тремя институтами: социальная помощь, социальное обеспечение и социальное страхование.

Социальная помощь – система отношений, направленных на оказание материальной помощи государства гражданам, не имеющим средств к существованию либо среднемесячный доход которых ниже величины прожиточного минимума (инвалиды детства; лица других ранних сроков наступления инвалидности; граждане, не имеющие необходимого страхового стажа для получения пенсии; лица, не имеющие места работы; лица, чей уровень и условия жизни не соответствуют государственным социальным гарантиям)⁶.

Главное основание для предоставления социальной помощи – отсутствие средств в объеме прожиточного минимума.

Термин «социальное обеспечение» появился в нашей стране в 1919 г., когда социальное страхование было заменено социальным обеспечением. Последнее носило характер материальной помощи рабочим и служащим, семьям красноармейцев, ремесленникам, крестьянам, больным и престарелым. Расходы покрывались за счет ассигнований из бюджета. По окончании гражданской войны государственное обеспечение было заменено социальным страхованием.

В дальнейшем в хозяйственной практике эта терминология и сфера деятельности появились вновь. Причем социальное обеспечение находилось в ведении Министерства социального обеспечения, социальное страхование – в ведении профсоюзов. Существовали «Фонд социального обеспечения» и «Бюджет социального страхования». В 1964 г. вводится социальное обеспечение и некоторые формы социального страхования членов колхозов, которые с 30-х гг. были одной из самых незащищенных категорий трудящихся. В 1971 г. организуются автономные от бюджета государственного социального страхования и фонда социального обеспечения фонды социального страхования и социального обеспечения колхозников. В 1991 г. все фонды слились в систему государственного социального страхования.

В экономической и публицистической литературе термины «социальное обеспечение» и «социальное страхование» нередко отожде-

⁶ Роиц В.Д. Основы социального страхования. – М.: «Анкил», 2005. – 255 с.

ствляют или, наоборот, считают неоднозначными. Между тем каждый из них несет специфическую смысловую нагрузку.

Под социальным обеспечением следует понимать установленную государством систему материального обеспечения граждан в старости, в случае полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, а также помощи многодетным, неполным и малообеспеченным семьям. Социальное обеспечение – это часть финансов, используемых государством как экономический инструмент распределения средств для содержания и обслуживания нетрудоспособных членов общества. Социальное обеспечение осуществляется в формах «социального страхования», «обеспечения» и «попечительства».

Характерной чертой социального страхования является финансирование социальных выплат за счет взносов⁷. При «обеспечении» финансирование материальной помощи осуществляется за счет налогов независимо от сделанных ранее взносов. Форма попечительства представляет финансирование из бюджета и ориентацию на индивидуальную нуждаемость. Форма социального страхования является доминирующей в странах рыночной экономики.

Таким образом, по нашему мнению, под социальным обеспечением следует понимать процесс социальной защиты населения, а под социальным страхованием – одну из форм осуществления этого процесса.

В системе социального страхования место страхования реализуется за счет взносов от определенной части фонда заработной платы работников и работодателей. Причем в одних странах метод страхования носит накопительный характер, в других – солидарный. В первом случае при утрате заработка застрахованные получают компенсацию, размер которой ориентируется на величину их прежней заработной платы с учетом уплаты предварительных взносов. Этот принцип построения системы социального страхования во многих странах считается справедливым и одобряется ее участниками. При солидарном характере социального страхования работающие содержат нетрудоспособных.

Истоки социального страхования тесным образом связаны с движением рабочих за создание материального обеспечения в случае болезни, безработицы, травмы на производстве. Первоначальными формами социального страхования были кассы и общества взаимопомощи, а законодательная база и наиболее совершенная структура социального страхования были разработаны в Германии в 1883–1889 гг.

⁷ Русавская А.В. Перспективы развития страхового рынка в России // Материалы VII Межрегиональной НПК «Теория и практика развития экономики региона», ВЗФЭИ, Калуга, ИД «Эйдос», 2008.

Социальному страхованию присущи следующие признаки:

1. Страховые взносы являются централизованными доходами государства, так как внебюджетные фонды относятся к государственной форме собственности и порядок установления и уплаты взносов регламентирован государством.

2. Страховые взносы представляют обязательный платеж. Из суммы сокрытых, заниженных или не внесенных в установленный срок платежей, они взыскиваются в принудительном порядке.

3. Страховые взносы, аккумулируемые в специальных фондах, используются целенаправленно.

4. Страховым взносам присущ возвратный характер, но возвратность не адекватна уплаченным суммам.

5. Привлекаемые страховые взносы обезличены, отсутствует персонализация.

6. Временно свободные средства могут инвестироваться для получения дополнительных доходов.

Организация социального страхования базируется на следующих принципах: всеобщность, универсальность, комплексность, самоуправление, а в странах с развитой рыночной экономикой и самоокупаемость.

Система социального страхования может быть двух видов: государственной и негосударственной, и предназначена для обеспечения восстановления и сохранения трудоспособности работников; обеспечения нетрудоспособных лиц.

Социальное страхование обладает рядом существенных признаков, которые принципиально отличают его от институтов социальной помощи и государственного социального обеспечения.

Обязательное социальное страхование и добровольное личное страхование преследуют различные цели. Социальное страхование направлено на смягчение негативного влияния различных социальных рисков, то есть на обеспечение минимальных страховых гарантий для всех граждан РФ независимо от их возраста, социального положения, места жительства, уровня доходов и состояния здоровья.

Добровольное личное страхование гарантирует возмещение потерь от конкретного социального риска в пределах страховой суммы, на случай наступления которого заключен договор страхования.

Добровольное личное страхование и обязательное социальное страхование являются взаимодополняемыми, так как недостатки одного могут быть компенсированы достоинствами другого.

В России государственное обязательное социальное страхование представлено тремя фондами:

- пенсионным;
- обязательного медицинского страхования;
- социального страхования, т.е. фонд, за счет которого оплачиваются больничные листы (листки нетрудоспособности), производят выплату по беременности и родам, при рождении ребенка, а также социального пособия на погребение или возмещение стоимости гарантированного перечня ритуальных услуг и т.д.

Рассмотренные в данном исследовании проблемы принимают различный характер не только в зависимости от экономического состояния производительных сил и производственных отношений, но и от уровня эффективности деятельности органов законодательной, исполнительной и судебной власти, а также всех тех, кто занимается социальным проектированием и интересуется проблемой качества жизни на федеральном, региональном и местном уровнях.

Именно в таких условиях особенность деятельности государства по регулированию распределительных процессов выражается в форме законодательно определенных льгот и услуг определенным категориям населения через соответствующие учреждения.

Социальная система относится к особому классу систем, в элементный состав которых включены люди и отношения, и для нее характерны такие системно создаваемые качества, как цель, иерархия, управление, синергия.

Особо, на наш взгляд, следует отметить принцип приоритета государственных начал в социальной защите населения. Согласно этому принципу именно государство выступает главным гарантом экономического обеспечения социально достаточного уровня жизни, где особое место должно принадлежать социальному страхованию, пронизывающему все уровни государства — федеральные, региональные и местные.

Используемые источники

1. Гладкова В.Е., Жариков Р.В. О демографической ситуации в некоторых муниципальных образованиях России // Журнал «Самоуправление». — 2015. — № 11.
2. <http://social.lenobl.ru> Комитет по социальной защите населения Ленинградской области. (Дата обращения 12.12.2015 г.).
3. <http://cyberleninka.ru/> (Дата обращения 16.12.2015 г.).
4. <http://wciom.ru> «Работающий пенсионер: несчастный человек или пример для подражания?» Пресс-выпуск № 1422 от 02.02.2014 г.
5. Гладкова В.Е., Жариков Р.В., Ершова М.В. «Формирование социальных стандартов качества жизни населения» // Ученые записки

- Российской академии предпринимательства. Сб. науч. трудов. Выпуск 45. – М.: АП «Наука и образование», 2015.
6. Роик В.Д. Основы социального страхования. – М.: «Анкил», 2005. – 255 с.
7. Русавская А.В. Перспективы развития страхового рынка в России // Материалы VII Межрегиональной НПК «Теория и практика развития экономики региона», ВЗФЭИ. – Калуга: ИД «Эйдос», 2008.

Коврижных О. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Набережночелнинский институт
Казанского (Приволжского) Федерального Университета,
кафедра «Финансы и бухгалтерский учет», доцент
e-mail: olgakovr@inbox.ru*

Мингалева О. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Набережночелнинский институт
Казанского (Приволжского) Федерального Университета,
кафедра «Финансы и бухгалтерский учет», доцент
e-mail: mingaleeva.ov@yandex.ru*

Учетная политика организации как инструмент управления финансовыми результатами деятельности

В статье рассматриваются вопросы формирования учетной политики для целей налогообложения, формулируются правила определения налоговой нагрузки при различных системах налогообложения, анализируется влияние основных принципов учетной политики на финансовые результаты деятельности компании при различных вариантах налогообложения.

Ключевые слова: *учетная политика, налоговая нагрузка, финансовые результаты, упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения.*

Kovrizhnykh O. E.

*PhD (Economics), associate professor,
Naberezhnochelnskiy Institute Kazan (Volga) Federal University,
associate professor of the finance and accounting department*

Mingaleeva O. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Naberezhnochelnskiy Institute Kazan (Volga) Federal University,
associate professor of the finance and accounting department*

Accounting policy as a tool of management of financial results

The article considers the issues of formation of accounting policy for tax purposes, formulated rules for determining the tax burden for different tax systems, analyzes the impact of significant accounting policy on the financial performance of the company in different tax

Keywords: *accounting policy, tax burden, financial results, simplified tax system, general taxation system.*

Основное назначение правил, утвержденных в учетной политике обеспечить максимальный эффект от ведения бухгалтерского учета: своевременное и достоверное формирование финансовой и управленческой информации, оптимизация налоговых платежей законным образом, а также эффективное использование материальных и денежных ресурсов, ускорение оборачиваемости капитала. Все это позволяет влиять на размеры налоговых платежей, производимых за счет прибыли.

В настоящее время становится очевидным, что бухгалтерский и налоговый учеты являются двумя абсолютно разными системами учета. Учетная политика для целей бухгалтерского учета, как внутрифирменный регулятив, представляет собой достаточно насыщенный документ и включает декларирование различных аспектов методики учета; а учетная политика для целей налогообложения предназначена, в первую очередь, для декларирования момента определения налоговой базы при реализации (передаче) товаров, работ, услуг. Этим и объясняется целесообразность составления двух учетных политик в организации.

Таким образом, формирование учетной политики необходимо рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. Тщательная проработка приказа об учетной политике позволит компании выбрать оптимальный вариант учета, эффективный как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения налогового учета.

Способы ведения налогового учета, отражаемые в учетной политике¹, представлены на рисунке 1.

При смене учетной политики в целях бухгалтерского и налогового учета при специальных налоговых режимах (с минимальным набором регламентирующих действий) на учетную политику, более структурированную и продуманную, бухгалтер, финансовый аналитик получает возможность более оперативно получать информацию на основании данных финансовой отчетности, прогнозировать ситуацию и принимать определенные экономически обоснованные меры по снижению затрат, повышению рентабельности.

¹ Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету».

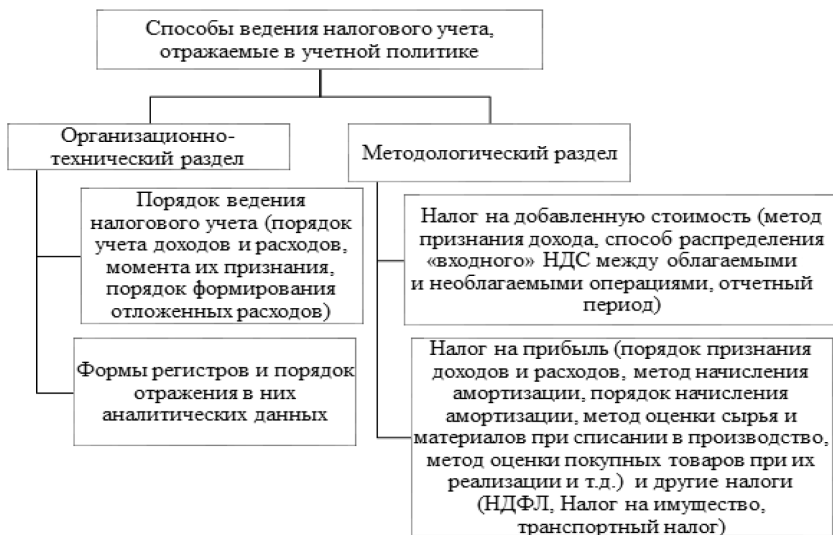


Рисунок 1. Способы ведения налогового учета, отражаемые в учетной политике компании

Единого подхода к определению перечня налогов и сборов, которые должны включаться в расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта, не существует, особо дискуссионными являются вопросы включения в расчет таких налогов, при уплате которых предприятие является только налоговым агентом (налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, акцизы).

Так, налог на доходы физических лиц (НДФЛ) перечисляется в бюджет хозяйствующими субъектами, при этом налогоплательщиками по данному налогу являются работники предприятия. Учитывая это, очень часто при расчете налоговой нагрузки не учитывается НДФЛ, либо НДФЛ включается в числители коэффициентов налоговой нагрузки, основываясь на том, что он, аналогично налогу на добавленную стоимость, извлекает денежные средства из оборота. Иными словами, если исчисление налоговой нагрузки осуществляется на основе данных о денежных потоках предприятия, то НДФЛ необходимо включать в расчеты.

Любой вариант учета объекта налогообложения при упрощенной системе требует в учетной политике предусмотреть применение кассового метода, способ начисления амортизации основных средств и списания запасов, так как указанные факторы не повлияют существенно на финансовый результат. Однако, существуют отличия в итоговой сумме единого налога, подлежащего уплате в бюджет.

Специальные налоговые режимы не предполагают применение большого количества финансовых инструментов для контроля за бухгалтерским и налоговым учетом, здесь на отчетность оказывают влияние только способ начисления амортизации, методика списания материально-производственных запасов, способ признания доходов при расчете с покупателями, структура налоговой нагрузки по выбору предприятия: с объекта налогообложения доходы или с объекта налогообложения «доходы минус расходы».

Проанализируем влияние основных принципов учетной политики на финансовые результаты компании ООО «АВС» при различных вариантах налогообложения.

Первый вариант формирования учетной политики – упрощенная система налогообложения, объект учета – доходы.

При таком походе к организации ведения бухгалтерского учета внешние пользователи имеют следующий результат:

а) проблемы с применением бюджетирования, так как отчеты, формируемые бухгалтером, содержат только оперативную информацию и налоговые отчеты;

б) организационно-технические моменты учетной политики в плане организации учетного процесса, документооборота не оказывают существенного влияния на создание отчетности и ее содержание;

в) методическая составляющая учетной политики повлияет на особенности налогообложения.

При использовании такой системы налогообложения, сумма единого налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается на сумму:

1) страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) в данном налоговом периоде в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиком вознаграждений работникам;

2) расходов по выплате в соответствии с законодательством Российской Федерации пособия по временной нетрудоспособности (за исключением несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний) за дни временной нетрудоспособности работника, которые оплачиваются за счет средств работодателя².

² Федеральный закон от 8 декабря 2010 г. № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» (ред. от 25.02.2011).

Но есть ограничение: сумма единого налога не может быть уменьшена на сумму расходов более чем на 50 процентов³.

Соответственно, расчет единого налога к уплате за 2014 год при упрощенной системе налогообложения «Доходы» составит:

$$((15695,53 + 1243,15) * 6\%) * 50\% = 508,16 \text{ тыс. руб.}$$

А расчет единого налога к уплате за 2013 год составит:

$$((15262,61 + 704,245) * 6\%) * 50\% = 479,01 \text{ тыс. руб.}$$

Второй вариант – упрощенная система налогообложения, объект учета – доходы – расходы, в этом случае учетная политика должна быть больше ориентирована на учет расходов. Однако если учетная политика имеет ограниченный набор инструментов, компонентов, то спорные ситуации будет уже сложно предусмотреть, а прогноз предстоящей деятельности, разработку общих и финансовых бюджетов будет сделать сложнее из-за недостаточной информативности отчетов при применении специальных налоговых режимов, которые в свою очередь связаны с выбранной учетной политикой.

Если ООО «АВС» будет применять в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, и при превышении расходов над доходами, компания должна уплатить минимальный налог. Сумма минимального налога исчисляется за налоговый период в размере 1% налоговой базы, которой являются доходы, он уплачивается в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога. ООО «АВС» имеет право в следующие налоговые периоды включить сумму разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленной в общем порядке, в расходы при исчислении налоговой базы, в том числе увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на будущее в течение 10 лет. Соответственно, расчет единого налога к уплате за 2014 и 2013 гг. при упрощенной системе налогообложения «Доходы – Расходы» составит 1% от суммы Доходов.

Третий вариант – общая система налогообложения. Расчет расходов при такой системе представлен примерно, так как нет точных данных для расчета налога на добавленную стоимость, то расчет проведен как 18% от суммы выручки за минусом расходов по обычной деятельности и фонда оплаты труда с начисленными на него налога-

³ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).

ми, налог на имущество – как 2,2% от суммы основных средств за анализируемые периоды.

Расчет налоговой нагрузки при разных системах налогообложения приведен в Таблице 1.

Таблица 1

Показатели налоговой нагрузки для учетной политики в целях налогового учета для ООО «АВС», в тыс. руб.

Статьи	Объект учета «Доходы», ставка 6%		Объект учета «Доходы минус расходы», ставка 15%		Общая система налогообложения	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Доход	15966,85	16938,68	15966,85	16938,68	15966,85	16938,68
Единый налог начисленный	958,01	1016,32	159,66	169,38		
ФОТ	5594,16	5647,2	5594,16	5647,2	5594,16	5647,2
НДФЛ	708,45	711,23	708,45	711,23	708,45	711,23
ОПС (Обязательное пенсионное страхование, 22%)	1230,72	1242,38	1230,72	1242,38	1230,72	1242,38
ФСС НС (1%)	55,94	56,47	55,94	56,47	55,94	56,47
ФСС (2,9%)	162,23	163,77	162,23	163,77	162,23	163,77
ФОМС (5,1%)	285,30	288,01	285,30	288,01	285,30	288,01
Единый налог к уплате	479,01	508,16	159,66	169,38		
Налоговая нагрузка итого	2921,65	2970,02	2602,30	2631,24	3972,87	3944,07
Расходы	15871,08	16939,31	15871,08	16939,31	15871,08	16939,31
Налог на прибыль (20%)					19,15	-
НДС (18%)					1490,84	1467,39
Налог на имущество (2,2%)					20,24	14,82

Согласно расчетов в таблице 1, разница в пользу объекта налогообложения «доходы минус расходы» достаточно существенна и составляет за 2013 год по сравнению с принятой системой налогообложения «доходы» 319,35 тыс. руб., или 12,3%, по сравнению с обычной систе-

мой налогообложения – 1370,57 тыс. руб., или 52,7%. В 2014 году разни́ца составила 338,78 тыс. руб., или 12,9% и 1312,83 тыс. руб., или 51,56% соответственно.

Если организация отражает в учетной политике не специальный налоговый режим, а общий режим налогообложения, ситуация по влиянию принципов учетной политики на показатели финансовой отчетности наблюдается иная.

Таким образом, разработка грамотной учетной политики является основным методом оптимизации налогообложения и инструментом управления финансовыми результатами деятельности. При разработке учетной политики необходимо указать систему налогообложения компании, налоги, уплачиваемые при данной системе налогообложения, способ списания себестоимости товара, сроки уплаты налогов, способы формирования доходов и расходов организации.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).
2. Федеральный закон от 8 декабря 2010 г. № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» (ред. от 25.02.2011).
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)».

Криворучко С. В.

*доктор экономических наук,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
директор Центра денежно-кредитной политики
Института финансово-экономических исследований
e-mail: gleb@33.east.ru*

Модели ломбардного бизнеса в мировой практике

Статья посвящена проблемам развития и регулирования ломбардной деятельности в условиях кризиса. Содержит краткое описание различных моделей ломбардного бизнеса по регионам и странам. Сегодня к ломбардам могут обращаться люди, не рассчитывающие по разным причинам получить кредиты в банках – все это способствует росту популярности услуг ломбардов во всем мире.

Ключевые слова: ломбардные ссуды, залог, микрокредиты, золото.

Kryvoruchko S. V.

*Doctor of Science (Economics),
FGOBU VPO «Financial university
under the Government of the Russian Federation»,
director of the monetary policy center
of the Institute of Financial and Economic Research*

Models of pawnshop business in the world practice

In the article are presented the development and regulation problems of pawnshop activity in the crisis conditions. It includes brief description of different pawnshop business models by regions and by countries. Today pawnshops are interested by those people who are not able to receive credit in the bank that makes them popular all over the world.

Keywords: pawnshop loan, collateral, microcredits, gold.

В мировой практике принято считать, что ломбарды удовлетворяют спрос на быстрые и удобные кредиты для людей, которые не хотят или не имеют времени обращаться за кредитами в банки. Основной бизнес ломбардов заключается в предоставлении краткосрочных кредитов по высоким процентным ставкам под залог товаров, но они также покупают у людей вещи для перепродажи, нуждающихся в быстром получении наличных денег.

Распространено заблуждение, что ломбарды заинтересованы в невозврате ссуд, чтобы выгоднее продать заложенное имущество. Это относится к мало распространенной модели работы ломбарда. В большинстве случаев ломбард рассчитывает именно на погашение кредита, и даже готов продлевать сроки выкупа. Использование залога для продажи означает потерю отношений с клиентом, а так он будет регулярно навещать ломбард и перекрывать свои потребности в наличных деньгах. По статистике ведущих стран мира около 88% вещей выкупается из ломбардов¹.

Особый случай представляет бизнес ломбардов, занимающихся операциями с золотом. Казалось бы, что рост цен на золото повышает прибыльность работы ломбардов. Однако этот рост прослеживается только в среднесрочной перспективе (больше 1 года, а ломбарды работают с короткими кредитами). Держатели золота (потенциальные залогодатели) придерживают золото в периоды роста цен, и напротив — стараются сдать золотые вещи в период ожидаемого падения цен. Латвийские финансисты обратили внимание на то, что постепенный рост цен на золото для ломбардов лучше, чем их постепенный спад, потому что, если человек заложил вещь и не пришел ее выкупить, от этого ломбарды получают меньше денег, чем одолжили. Однако, с ростом стоимости золота конкуренты поднимают свои процентные ставки. Таким образом, пропорция остается сбалансированной.

Уровень возвратности средств у ломбардов значительно выше по сравнению с банками и микрофинансовыми кредитными организациями, эта разница стала еще более заметной во время кризиса. Такая эффективность связана со многими причинами: переход кредитору на хранение предмета залога, краткосрочный характер сделки, мотивация клиентов на выкуп залога. Очевидна также простота процесса выдачи и погашения кредита, более низкие операционные издержки ломбардов по сравнению с другими организациями (кроме затрат на хранение) позволяют прибыльно работать с микрокредитами.

Ломбардный бизнес оценивается во всех странах как высокоприбыльный. Например, в Беларуси ломбардный бизнес может приносить рентабельность 30–40%.

Опыт Мексики

Например, крупнейший в Мексике ломбард Nacional Monte de Piedad является динамично развивающимся учреждением с сетью 310

¹ http://www.thenpa.com/how_pawnbroking_works.asp.

отделений по всей Мексике, в среднем дает более 9 миллионов кредитов в год, и обслуживает более 6 миллионов семей; в их филиалах она осуществляется другие сопутствующие операции ². Оно было основано в 1775 году донем Педро Ромеро де Террерос (Terreros) и считается старейшей финансовой организацией в Северной и Южной Америке, а его схема была воспроизведена во многих странах, включая Китай и Индию.

Кредиты могут быть предоставлены на любые цели. По статистике Монте-де-Пьедад, многие заемщики на полученные ссуды ремонтируют жилье, обучают детей в колледж или начинают свой бизнес. Также выросло число лиц, желающих за счет ломбардной ссуды покрыть овердрафты своих кредитных карт.

Ломбардные кредиты имеют сезонный характер, например, увеличивается спрос летом в связи с отпусками, подготовкой детей к школе, периоды пасхальных и рождественских праздников. Процентная ставка Монте-де-Пьедад на закладываемые вещи четыре процента годовых на срок в среднем 17 месяцев, а уровень возврата ссуд составляет 96%. Несмотря на высокую возвратность, каждые две недели мебель, антиквариат, ювелирные изделия, автомобили, одежда, бытовая техника и другие товары, которые не были выкуплены их владельцами, продаются с публичных торгов в главном офисе в Zocalo в Мехико.

Опыт развитых стран

В ФРГ законодательно определено, что ломбардные ссуды выдаются на срок не менее трех месяцев. Спустя месяц после завершения срока имущество реализуется посредством проведения аукциона. Поэтому у заемщика есть, по крайней мере, 4 месяца для выкупа залога либо для продления договора.

В США 81% ломбардов находятся в собственности малого бизнеса, а остальные 19% находятся в собственности товариществ (publicly traded corporations). Всего насчитывается 4 товарищества: Cash America International, Inc.; EZCORP, Inc.; First Cash Financial Services, Inc. и Dollar Financial Group. В США, с ее распространенным потребительским кредитом, насчитывается свыше 16 тыс. ломбардов.

В США большинство ломбардов отмечают прирост объема операций на 3–5%. Для 80% ломбардов кредиты под залог имущества являются основным видом деятельности. Средний размер ссуды под залог остался на уровне \$150. Свыше 85% кредитов были погашены,

² <https://www.montepiedad.com.mx/portal/>.

что наблюдалось и в 2013 году. Во многом это связано с тем, что клиенты не берут лишнего. По сравнению с банками ломбарды выигрывают отсутствием проверки кредитной истории, минимумом бумажной работы и быстротой выдачи денег по запросу. Размер портфеля ссуд ломбардов вырос с £296 млн. в 2007 г. до £851 млн. в 2012 г., согласно обзору аналитиков Apex Insight.

Опыт постсоветского пространства

В Армении, по данным за 2014 год, насчитывалось 142 ломбарда. Добавим, что в предыдущем году их было на 6 единиц больше. За последние три года почти в кратном размере уменьшилась также общая сумма выданных ломбардами кредитов — с 15,2 млрд. драмов до 8,3 млрд. драмов³.

По информации Национального банка Грузии, в 2013 году активы ломбардов составили 340 млн. лари, из которых 91, 5% приходится на выданные кредиты, и 4% — на другие активы. Общая сумма займов, выданных ломбардами составляет 310 млн. лари⁴. Исходя из того, что процентная ставка на ломбардные кредиты очень высокая (от 18% в год), их не берут на бизнес-цели или даже на приобретение потребительских товаров — как правило, их берут только в крайних случаях, на решение каких-то неотложных семейных проблем — к тому же оставляя в залог ценные вещи — драгоценности, технику, автомобили, и т.д. Иначе говоря, в ломбард идут, когда приходит «черный день», поэтому рост активов ломбардов свидетельствует о тяжелом социально-экономическом положении в стране. По указанной статистике получается, что каждый гражданин Грузии старше 15 лет взял ломбардных кредитов на сумму 155 лари. После оценки активов ломбардов у Национального банка появилась возможность оценить активы всего финансового сектора Грузии, который составил 19 млрд. лари, из которых 91% приходится на банки, 4% на микрофинансовые организации, 3% на страховой бизнес, и 2% — на ломбарды.

Влияние кризиса на ломбардную деятельность

Как правило во время кризиса объемы кредитования ломбардами растут. В такие периоды банки сворачивают потребительское кредитование и население вынуждено обращаться к другим кредиторам.

Существует и другое мнение, например, латвийские финансисты отмечают, что во время кризиса изменяется структура спроса на услуги

³ <http://news.am/rus/news/270788.html>.

⁴ <http://bizzone.info/finance/2014/1401336308.php>.

ломбардов. Во-первых, в период кризиса дела у ломбардов шли хуже, чем при экономическом подъеме, потому что в период рецессии люди становятся пассивнее. При экономическом росте люди занимают больше, их доходы становятся более стабильными и регулярными, а потому они лучше знают, когда смогут вернуть кредит. Также в период экономического подъема многие клиенты ведут свою предпринимательскую деятельность, и им тоже может понадобиться какой-то краткосрочный кредит, например, чтобы купить оборудование или отремонтировать что-то. Такие клиенты закладывают более дорогие вещи – крупные золотые украшения или машины. Обычно в период кризиса бизнес у них не идет.

И второе представление о том, что люди навсегда оставляют в ломбардах свои вещи, тоже ошибочно. Вещи, принесенные в ломбард, как правило, нужны людям. Из всех вещей, которые люди закладывают в ломбардах, не выкупают только около 15%, а 85% вещей выкупаются, и сейчас появляется тенденция роста этого показателя.

Согласно докладу Национальной ассоциации ломбардных учреждений – National Pawnbrokers Association (NPA)⁵ – о результатах обзора тенденций 2015 года отмечен консервативный рост индустрии за минувший год, а также сокращение количества кредитов на основе золота и операций покупки золота. Это связано с тем, что клиенты реализовали золото во время пика цен на золото.

В зарубежных странах получили распространение следующие **модели ломбардного бизнеса:**

- 1) Модель упрощенной работы ломбарда без сети отделений.
- 2) Модель сетевого бизнеса.
- 3) Модель комбинирования ломбарда и комиссионного магазина.
- 4) Модель специализированного бизнеса.
- 5) Модель интеграции ломбардов и кредитных компаний.
- 6) Модель комбинирования ломбарда с другими видами деятельности.

Используемые источники

1. ADB–OECD study on enhancing financial accessibility for SMEs: Lessons from recent crises. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2013. <http://www.oecd.org/cfe/smes/adb-oecd-study-enhancing-financial-accessibility-smes.pdf>.

⁵ National Pawnbrokers Association. Официальный сайт: <http://pawnshopstoday.com/trends/>.

2. Responsible Lending Code <http://www.consumeraffairs.govt.nz/pdf-library/legislation-policy-pdfs/responsible-lending-code.pdf>.
3. Responsible Lending Code. Discussion Document – July 2014 <http://www.consumeraffairs.govt.nz/legislation-policy/documents/responsible-lending-code-discussion-document.pdf>.
4. Regulatory Guide 209: Credit licensing: Responsible lending conduct <http://download.asic.gov.au/media/2243019/rg209-published-5-november-2014.pdf>.

Кузнецова Е. И.

*доктор экономических наук, профессор,
Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя,
кафедра «Финансы и экономический анализ», профессор
e-mail: elenkuz90@mail.ru*

Назирова В. Р.

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

Русавская А. В.

*доктор экономических наук, профессор
Российская академия предпринимательства,
зав. кафедрой «Финансы, кредит и страхование»
e-mail: rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

Стратегия как инструмент обеспечения конкурентных преимуществ банка

Различные методы достижения и удержания конкурентных преимуществ на финансовых рынках обеспечивают многообразие форм конкурентной борьбы. В статье определено, что в современных условиях развития российского банковского сектора конкурентная стратегия служит важным инструментом повышения конкурентоспособности его участников на целевых сегментах рынка и позволяет обеспечить их финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: конкуренция, банк, стратегия, инструмент, банковский сектор.

Kuznetsova E. I.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation named V.YA. Kikotya,
professor of Finance and Economic Analysis chair*

Nazirov V. R.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
professor of chair of finance, credit and insurance*

Rusavskaya A. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
head of chair of finance, credit and insurance*

Strategy as a tool for promoting competitive advantages of the bank

Various methods of achieving and retaining competitive advantages in the financial markets contributed to the diversity of forms of competition. In the article it is defined that in modern conditions of development of the Russian banking sector competitive strategy is an important tool for improving the competitiveness of its members on the targeted market segments and to ensure their financial sustainability in the long term.

Keywords: *competition, bank, strategy, banking sector.*

Обращение к истории российских банков показывает, что на всех этапах своей деятельности они были зеркалом экономики, социальной ситуации в стране, а также политической системы страны, ее международных связей. Активизация их деятельности тесно связана с развитием рыночных отношений.

Кредитные организации во все возрастающей степени должны ориентироваться на долгосрочные результаты деятельности и более рациональное ведение бизнеса, построение и использование эффективных систем управления. Указанные изменения будут означать переход к интенсивной модели развития банковского сектора. Достижение этой цели является необходимым условием развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности на международной арене за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития¹.

При разработке банковской конкурентной стратегии важно учитывать формы конкуренции с точки зрения отраслевой принадлежности субъектов банковского рынка — внутриотраслевую и межотраслевую. Каждая из них характеризуется своими методами ее ведения.

Финансовые организации используют различные методы достижения и удержания конкурентных преимуществ на финансовых рынках, что обеспечивает многообразие форм конкурентной борьбы².

¹ Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. — 2012. — № 10. — С. 40–46.

² Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России // Путеводитель предпринимателя. — 2012. — № 13. — С. 246–252.

Выделим ряд специфических черт, отличающих конкурентную борьбу от конкуренции на товарных рынках:

- в качестве конкурентов коммерческих банков выступают не только другие банки, но и банковские финансовые институты, а также некоторые нефинансовые организации;
- конкурентное пространство представлено многочисленными рынками, на одних банки выступают как продавцы, а на других – как покупатели;
- внутриотраслевая конкуренция носит преимущественно видовой характер, что связано с дифференциацией банковских продуктов;
- финансовые услуги могут взаимозаменять друг друга, но не имеют конкурентоспособных «внешних» заменителей, поэтому межотраслевая банковская конкуренция осуществляется только посредством перелива капитала;
- ограничения ценовой конкуренции заставляют руководство финансовых организаций уделять больше внимания качеству предоставляемых услуг;
- при исследовании качества банковских услуг, как главного критерия неценовой конкуренции, ведущее значение приобретает точка зрения банковских клиентов;
- финансовые рынки являются рынками дифференцированной олигополии, предоставляющими широкие возможности для кооперации и согласования рыночной политики кредитных институтов.

В современных условиях для российских банков конкуренция преимущественно носит неценовой характер и связана главным образом с качеством банковских продуктов и услуг³.

Реализация банковских продуктов и услуг, бесспорно, также очень важный этап в деятельности банка. Однако это не только реализация продуктов и услуг, это определенная философия и стратегия, которые не могут появиться сами по себе, без предварительной подготовки, глубокого осмысления и анализа, а также интенсивной работы всех отделений банка, включая его правление и низшие звенья персонала.

Отметим, что конкуренция не ограничивается банками. Возрастает конкуренция со стороны небанковских институтов – кредитно-

³ Русавская А.В. Роль и место кредитных институтов в современной экономической среде Российской Федерации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 29. – С. 93–101.

финансовых, торговых, строительных и других компаний. Крупные уже заняли определенные позиции на корпоративном рынке, и, по всей видимости, эта тенденция будет сохраняться.

Конкурентное преимущество коммерческого банка – превосходство в объеме и качестве предоставляемых услуг на конкретных сегментах рынка в определенный период времени в условиях изменяющихся ценностей и целей потребителей, достигнутое без ущерба собственному финансовому состоянию; наличие достаточного рыночного потенциала, обеспечивающего разработку, организационное оформление и предоставление к продаже конкурентоспособных банковских услуг в будущем.

К основным конкурентным преимуществам банка, способствующим его развитию, относят:

- организационные (территориальная доступность, наличие филиальной сети и перспективы ее расширения, степень охвата рынка, компетентное обслуживание клиентов, обеспечение безопасности и защиты, наличие дистанционного обслуживания, имидж и репутация банка на рынке финансовых услуг, техническая оснащенность, наличие лицензии, устойчивая клиентура, квалификация работников, грамотный менеджмент, накопленный опыт работы);
- ценовые (тарифная политика, инвестиционная привлекательность, системы скидок, размер комиссий);
- продуктовые (спектр оказываемых услуг: стандартизированные и инновационные банковские продукты, оказание консультационных услуг, качество предоставляемых продуктов и услуг).

Таким образом, конкурентоспособность в банковском бизнесе – многоаспектное понятие, отражающее как состояние банковской деятельности, так и предполагающее наличие дифференцированных и интегрированных показателей ее оценки.

Характеристика конкурентной среды позволяет выделить критерии определения конкурентоспособности банков: стабильность и известность банка; размер банка; профессионализм, корпоративная культура кадров; количество и качество услуг; внедрение инновационных продуктов; инновации в управленческой сфере, отвечающие структуре рынка и уровню конкуренции; прозрачность банковской деятельности; экономическая и информационная безопасность; эффективность инвестиционных вложений; знание рынка, прогнозирование спроса; качество маркетинга, рекламного воздействия; добросовест-

ность конкуренции; взаимодействие с государством; финансирование реального сектора отечественной экономики; участие банков в реализации национальных проектов, их вклад в развитие инновационных технологий в экономике страны, стимулирование развития отраслей обрабатывающей промышленности.

Для обоснования инструментария стратегического управления банком необходимо рассмотреть уже существующие классификации видов стратегий:

1. Стратегии Майкла Портера, направленные на построение устойчивого конкурентного преимущества⁴:

- лидерство по издержкам, стремление к минимизации текущих затрат. Целесообразно для банков в одном рыночном сегменте (например, регионе), предоставляют клиентам примерно одинаковый спектр услуг, требования клиентов к продуктам однообразны, ограничены возможности специализации. Такая стратегия популярна среди крупных банков, стремящихся реализовать эффект масштаба (например, Сбербанк России)⁵;
- дифференциация, т.е. предложение банком уникального или значительно лучшего качества, чем у конкурентов, продукта (услуги);
- фокусирование, т.е. концентрация усилий на отдельном сегменте или в нише рынка. Стратегия целесообразна, когда выбранный банком сегмент рынка неинтересен для конкурентов, требования разных групп клиентов к продуктам различны, а банк не может работать на широком рынке (например, банки – участники ФПГ). Процесс формирования стратегий заключается в позиционировании компании, т.е. выборе одной из трех конкурентных стратегий.

2. Стратегии, согласно Друкеру, предполагают сочетание возможностей, которыми располагает компания, с риском, на который она готова идти и который может принять на себя⁶:

- три типа возможностей (дополняющие, дополнительные и обеспечивающие прорыв);

⁴ Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Издательский дом «Альпина Бизнес Букс», 2006.

⁵ Кузнецова Е.И., Лаптев Д.Н. Текущее инвестиционное планирование как метод управления экономической безопасностью предприятия // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 4. – С. 89–97.

⁶ Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XX веке: учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

- четыре типа риска (риск, который следует принимать как должное; риск, который можно позволить себе взять; риск, который нельзя позволить себе взять; риск, который нельзя не брать). Сочетание возможностей и рисков определяет экономические критерии и экономические последствия стратегии.

3. Стратегии Каплана и Нортонa строятся по звеньям стоимостной цепочки:

- стратегия лидерства продукта, требующая постоянных инновационных процессов, направленных на разработку и продвижение на рынок новых продуктов;
- стратегия доверительных отношений с клиентами, требующая отличных процессов управления клиентами, решения их финансовых и нефинансовых проблем, динамических способностей банка реагировать на изменения потребностей клиентов;
- стратегия операционного совершенствования, делающая упор на показатели затрат, качества, времени реализации операционных процессов и услуг.

4. Стратегии по этапам жизненного цикла:

- стратегия роста. Для компаний, выбирающих такую стратегию, характерна инновационная деятельность, реализация стратегических инициатив, инвестиционных проектов, направленных на развитие банка, что требует соответствующих затрат и может даже приводить к временному ухудшению финансовых показателей работы банка, но обеспечивает рост рыночной стоимости банка в перспективе;
- стратегия устойчивого состояния. Для данного варианта характерно постепенное, эволюционное совершенствование действующего бизнеса и следовательно незначительные дополнительные затраты. Главным критерием выступает эффективность, отдача вложенных средств и ресурсов в целом;
- стратегия выхода из бизнеса. Характерно либо отсутствие совершенствования, либо, наоборот, резкое улучшение показателей (предпродажная подготовка).

5. По темпам преобразований, осуществляемых в компании, выделяют:

- инновационную (революционную) стратегию, которая подразумевает перестройку работы банка, освоение принципиально новых направлений деятельности, продуктов, услуг, принципов ведения бизнеса;

- стратегию постепенного совершенствования (эволюционную) предполагающую модифицирование базовой стратегии;
- стратегию обновления, при которой происходит изменение масштабов бизнеса и выход на новые рынки. Такая стратегия очевидна для банков, чья деятельность эффективна.

Таким образом, стратегия, обеспечивающая развития Банка представляет собой всесторонний комплексный план деятельности и развития Банка по определенным направлениям, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление достижения миссии и стратегических целей Банка. Стратегия – это комплекс поставленных задач, инструментов и средств, направленных для их решения.

Используемые источники

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XX веке: учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
2. Кузнецова Е.И., Бахметьева Е.С. Повышение конкурентоспособности банков в рамках реализации клиентоориентированной стратегии // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 10.
3. Кузнецова Е.И., Лаптев Д.Н. Текущее инвестиционное планирование как метод управления экономической безопасностью предприятия // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 4.
4. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Издательский дом «Альпина Бизнес Букс», 2006.
5. Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 13. – С. 246–252.
6. Русавская А.В. Роль и место кредитных институтов в современной экономической среде Российской Федерации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 29.
7. Русавская А.В. Развитие кредитной системы стимулирования инвестиционного процесса России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2011.
8. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 23. – С. 252–258.

Никитская Е. Ф.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», профессор
e-mail: elena—nikitskaya@yandex.ru*

Астапенко М. С.

*аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление»,
Российский экономический университет им. Плеханова
e-mail: max.91@live.ru*

Ослопова Т. П.

*аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление»,
Российский экономический университет им. Плеханова
e-mail: osl.t@mail.ru*

Теоретико-методологические подходы к экономическому районированию России в условиях инновационного развития

В статье проведен теоретический анализ категорий «регион» и «субъект Российской Федерации», обобщены современные формы региональной организации социально-экономического и инновационного развития России. Обоснована способность регионов в полном объеме реализовывать функции национальной инновационной системы.

Ключевые слова: *регион, субъект Российской Федерации, федеральный округ, межрегиональные ассоциации, экономическое районирование, инновационное развитие, социально-экономическая политика.*

Nikitskaja E. F.

*Doctor of Science (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Professor of Department of State and Municipal Management*

Astapenko M. S.

*postgraduate student, chairs of the public and municipal administration,
Plekhanov Russian University of Economics*

Oslوپova T. P.

*postgraduate student, chairs of the public and municipal administration,
Plekhanov Russian University of Economics*

Theoretical and metodological approaches to economic zoning of Russia in the conditions of innovative development

The In the article the theoretical analysis of the categories of «region» and «the subject of the Russian Federation», summarizes the modern forms of organization of regional socio-economic and innovative development of Russia is proved the ability of regions to fully implement the functions of the national innovation system.

Keywords: *region, the subject of the Russian Federation, the Federal District, inter-regional associations, economic regionalization, innovative development, social and economic policy.*

Актуальным направлением современных исследований является изучение территориального (пространственного) развития и функционирования производительных сил, связанных с управлением инновационным развитием с учётом конкурентных преимуществ и специфики экономики региона. В мировой практике необходимость экономического районирования на национальном уровне определяется наличием внутренних территориальных различий, что предполагает разработку сеток административно-территориального деления и экономических районов страны, выделяемых по тем или иным признакам.

Российское государство имеет федеративное устройство, образованное, согласно Конституции России 1993 года, совокупностью относительно самостоятельных и равноправных территорий — субъектов федерации. Субъекты федерации представляют собой территориальные единицы верхнего уровня, в то же время, в официальных документах их часто называют регионами, хотя при этом термин «регион» не имеет исключительной привязки к понятию «субъект федерации».

Невзирая на многочисленные теоретические и практические исследования проблем функционирования региональной экономики, до настоящего момента в российской экономической науке и в нормативно-правовых документах не сформировалось общепринятое определение понятия «регион». Первое упоминание о регионе с категориальных позиций в постреформенный период содержится в Указе Президента РФ от 03.06.1996 г. «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации, где сказано: «Под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо объединять территории нескольких субъектов.

В тех случаях, когда регион выступает как субъект права, под ним понимается только субъект Российской Федерации».

На идентичность сущности понятий «регион» и «субъект федерации» указывают Н.И.Воробьев и В.В.Никулин, которые отмечают следующее: «...несмотря на то, что под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий, не всегда совпадающая с границами территории субъекта Российской Федерации, этот термин следует считать синонимом понятия «субъект Российской Федерации». Следовательно, с правовой точки зрения регион выступает как конституционно закрепленная территория, которая предполагает распределение прав, полномочий и ответственности между центральными и региональными органами власти. при этом именно последние создают институциональную среду для формирования долгосрочных бизнес-целей и обеспечения ресурсами в процессе реализации социально-экономических функций государства.

На сегодняшний день термин «регион» нередко применяется в законодательстве, в частности, в Бюджетном и Налоговом кодексах Российской Федерации, в которых используются такие производные понятия, как «региональный бюджет», «региональные налоги и сборы» и т.д., тем не менее в нормативно-правовых документах наиболее распространен термин «субъект Российской Федерации». Конституция РФ и другие законодательные акты используют его как собирательный термин, охватывающий республики, края, автономные округа, области и города федерального значения. Каждый из них имеет определенную территорию, органы государственной власти и свою внутреннюю нормативно-правовую, социально-экономическую систему.

Известный учёный-экономист А.Г. Гранберг определил регион как территорию, отличающуюся от других территорий по ряду признаков и обладающую некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих её элементов [5]. По мнению А.И.Добрынина, под регионом следует понимать территориально специализированную часть народного хозяйства страны, характеризующуюся единством и целостностью воспроизводственного процесса [7]. Попытку расширить рассматриваемое понятие предприняли А.С.Маршалов и А.С. Новоселов, подчеркнув его социально-экономическую составляющую: «...регион является не только подсистемой социально-экономического комплекса страны, но и относительно самостоятельной его частью с законченным циклом воспроизводства, особыми формами проявления стадий воспроизвод-

ства и специфическими особенностями протекания социальных и экономических процессов» [8].

А.Г. Гранберг указывает на наибольшее распространение четырех парадигм (направлений экономического развития) регионов: регион – квазигосударство, регион – квазикорпорация, регион – рынок и регион социум, имея при этом в виду необходимость исследования регионов как многофункциональных систем [13] (рис. 1). Экономическое пространство характеризуется разнообразием форм организации хозяйства и расселения. Первичным объектом пространства выступает локалитет – один или несколько объединенных общей территорией населенных пунктов, включающий в себя социум, городские агломерации и производственную инфраструктуру.

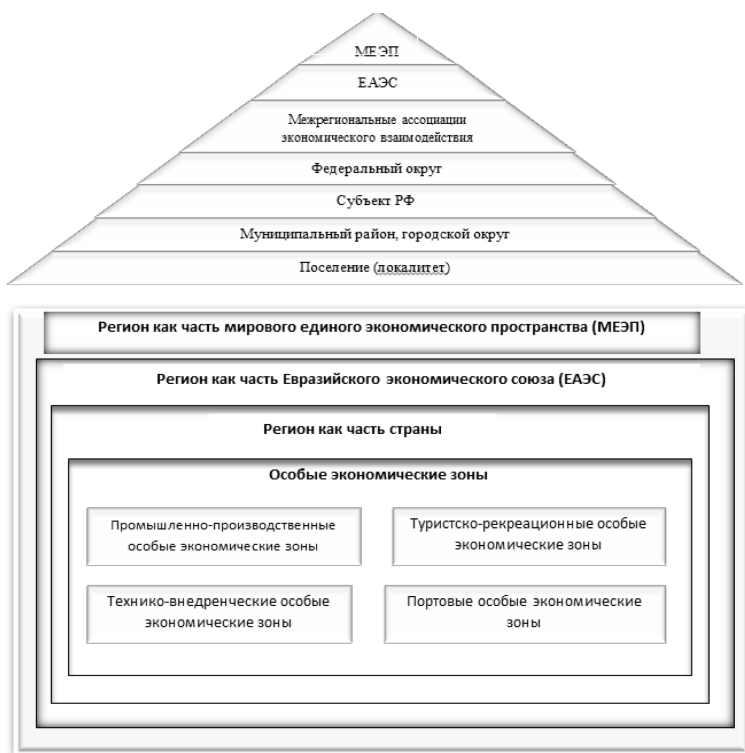


Рисунок 1. Понятийное представление системы регионов

Подход к регионам как квазикорпорациям исходит из представления о регионе как крупном субъекте собственности (региональной,

муниципальной) и экономической деятельности, обладающем достаточным ресурсным (природным, производственным, трудовым, финансовым и др.) потенциалом для саморазвития. Именно региональные органы власти в условиях падения доходов региональных бюджетов и экономического спада создают институциональную среду для разработки механизмов повышения инвестиционной привлекательности региона и развития малого и среднего бизнеса. Так, например, одним из путей привлечения в Калужскую и Ульяновскую область инвестиций стало создание местной корпорации развития и сопровождение инвестиционных проектов на всех этапах: от подачи заявки до начала деятельности предприятия.

Таким образом, в основе определения «региона», лежит сложное соединение многочисленных звеньев производственных систем, социальной инфраструктуры, объединенных единой территорией, хозяйственной организацией, соответствующими управленческими структурами и обладающие общностью природного, этнографического, конфессионального, социально-культурного состава.

В силу неоднозначности толкований понятия «регион», представленных в специальной литературе, предлагаются различные варианты классификации регионов в зависимости от тех или иных функциональных признаков. На наш взгляд, интерес представляет подход, предложенный А.С. Маршаловой и А.С. Новоселовым [10], которые выделили такие классификационные признаки как: 1) экономическое районирование на основе территориального разделения труда (крупные экономические зоны, крупные экономические районы, территориально-производственные комплексы, промышленные узлы); 2) национально-государственное устройство в соответствии с Конституцией страны (республика, край, область, город федерального значения, автономная область, автономный округ); 3) административно-территориальное деление каждого субъекта Федерации (республика, край, область, административный район края и области, город, район города, посёлок); 4) районирование в зависимости от реализации крупных региональных комплексных программ. Схожую позицию сформулировала Е.В. Горшенина в работе «Регион как объект экономического исследования» [4], выделив следующие региональные структуры России: регион – субъект федерации, регион – экономический район, регион – торгово-промышленный комплекс, регион – муниципальный округ и т.д.

В качестве основополагающего критерия типологии регионов выступает общность народнохозяйственных задач, основанная на со-

вокупности используемых или намечаемых к эксплуатации природных богатств, исторически сложившихся в структуре хозяйственной деятельности или в плановой структуре экономического развития [13]. В этом смысле понятие «регион» может означать как обширную территорию, охватывающую группы стран, так и несколько соседствующих друг с другом субъектов Российской Федерации, отличающихся особенностями исторического развития, географического положения, природных и трудовых ресурсов, специализации хозяйства и т.д.

Практическое значение экономического районирования заключается в том, что оно, с одной стороны, является основой формирования и реализации государственной региональной экономической политики, используется в практике территориального управления хозяйством, с другой стороны – способствует повышению эффективности использования ресурсного, производственного и научно-технического потенциала регионов и всей страны с целью прогнозирования регионального развития и составления схем природопользования. При этом анализируются основные показатели социально-экономического развития регионов и пути решения социальных, экономических и экологических проблем. Следует подчеркнуть, что экономическое районирование не является чем-то статичным, подвергаясь, как правило, изменению во взаимосвязи с изменением государственной экономической политики и макроэкономической ситуации [3].

Очевидно, что в разных науках и областях практической деятельности используются принципы определения регионов, учитывающие специфику этих областей. В частности, для экономики наибольшее значение имеет выделение регионов с позиций разработки стратегий развития регионов при формировании единого экономического (или рыночного) пространства, административного и экономического управления. В то же время термин «регион» предполагает, что его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении определенных типов регионов. Например, академик Н.Н. Некрасов в 1975 г. «выделил на территории страны макрорегионы, или зоны (Урал, Поволжье, Сибирь, Дальний Восток и др.), в состав которых входят регионы» [11]. Согласно его трактовке, «под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой».

Подход к региону с рыночных позиций заключается в исследовании особенностей региональных рынков товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов с точки зрения их инвестиционной привлекательности по отношению к отечественным и иностранным инвесторам. Из этого следует, что региональная инновационная политика не только должна создавать благоприятные условия для работы хозяйственных и научно-производственных предприятий в целом, но и во многом стимулировать развитие и определять направление инновационной стратегии для формирования долгосрочных фундаментальных бизнес-целей и ресурсов, используя имеющиеся конкурентные преимущества территории.

Каждый регион – субъект федерации, как элемент экономической подсистемы, имеет свои инструменты и методы воздействия на систему с целью достижения результатов при формировании стратегии инновационного развития. При этом на основе целей управления и информации состояния в субъекте управления вырабатывается управляющее воздействие, определяющее новое состояние объекта управления, в которое он должен перейти при приближении системы к цели (инновационное развитие экономики). Поэтому, будучи объектом воздействия на инновационное развитие, регион может выступать в качестве субъекта макроэкономических реформ по средствам межрегиональных взаимосвязей, при взаимодействии с федеральным центром и другими субъектами федерации.

В науке и практике предлагается множество видов районирования страны: административно-территориальное, отраслевое, экономическое (общее или комплексное), кроме того, имеются относительно новые виды районирования, связанные с переходом к инновационной модели развития. В Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации Министерством регионального развития реализован принцип дифференцированности государственной политики в пространственной организации страны путем установления разнообразных видов территорий, включая: сырьевые зоны, зоны безопасности (приграничные территории, ЗАТО, кризисные территории, создающие угрозу стабильности России и др.), зоны технологического трансферта, зоны инновационного развития, старопромышленные регионы и др.¹

¹ Полный перечень и более подробную характеристику территорий см. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации URL: <http://archive.minregion.ru/WorkItems/DocItem.aspx?DocID=136&PageID=148>. В указанном документе отсутствует соотнесение конкретных регионов России к выделенным видам территорий.

Региональная организация Российской Федерации была предопределена в период плановой экономики и основывалась на целях и принципах предыдущего этапа развития страны. В конце 1990-х – начале 2000-х годов государственная политика регионального развития себя исчерпала и перестала соответствовать логике развития открытого рынка. К числу наиболее деструктивных экономических проблем регионов России эксперты относят следующие:

- закрепление сырьевой специализации страны;
- рост расходов на поддержание изношенного инфраструктурного хозяйства;
- усиление разрыва в темпах развития экономики в отдельных субъектах России;
- низкая конкурентоспособность большинства регионов России;
- низкая пространственная мобильность населения, которая накладывается на низкую квалификационную мобильность;
- чрезвычайно медленное внедрение современных методов государственного управления региональным развитием [16].

Экономическое районирование на уровне нормативного регулирования определено неоднозначно. В Общероссийском классификаторе регионов (ОКЭР), который представляет собой систематизированный перечень региональных экономических группировок объектов административно-территориального деления России, выделяются экономические регионы по 14 классификационным признакам [14]. В международной практике в отношении классификации видов экономической деятельности используются инструктивные документы и классификации ООН, в частности, Система национальных счетов (СЕС et al., 1994), Международная стандартная отраслевая классификация видов экономической деятельности – ISIC Rev. 3.1 (UN, 2002), европейские стандарты, в том числе, Статистическая классификация видов экономической деятельности Европейского сообщества – NACE Rev. 1.1 – series 2E [19].

Экономические регионы, выделенные в соответствии с ОКЭР, предназначены для информационного обеспечения органов государственной власти в целях управления социально-экономическим развитием России при решении следующих задач:

- формирование и совершенствование региональной социально-экономической политики, анализ экономических взаимоотношений субъектов РФ между собой и с федеральными органами государственной власти, прогнозирование и регулирование территориального размещения производительных сил страны;

- оценка и упорядочение межрегиональных экономических и культурных связей и решение других проблем, связанных с регулированием социально-экономического развития и согласованием экономических интересов регионов России;
- координация финансово-хозяйственной и социально-культурной деятельности в регионах страны [19].

Исходя из общности целей и задач при осуществлении региональных программ социально-экономического развития, повышении эффективности деятельности федеральных органов власти, сформированы федеральные округа, межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия (МАЭВ), характеристика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Характеристика отдельных видов экономических регионов
согласно Общероссийскому классификатору регионов
ОК 024-95 (ред. от 01.02.2002)**

Виды экономических регионов	Определение	Перечень экономических регионов (межрегиональных ассоциаций)
Федеральные округа (8 федеральных округов)	Федеральные округа – крупные территориальные образования, состоящие из нескольких республик, краев, областей, автономных округов, городов федерального значения), характеризующиеся территориальным единством. Федеральные округа создаются решением федеральных органов государственной власти.	Центральный федеральный округ (ЦФО), Южный федеральный округ (ЮФО), Северо-Западный федеральный округ (СЗФО), Дальневосточный федеральный округ (ДФО), Сибирский федеральный округ (СФО), Уральский федеральный округ (УФО), Приволжский федеральный округ (ПФО), Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО).
Экономические районы (11 экономических районов)	Экономическим районом является часть территории страны, состоящая из нескольких республик, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов федерального значения, характеризующаяся территориально – хозяйственным единством (комплексностью), относительным сходством природных и экономических условий и особенностей.	Северный район, Северо-Западный район, Центральный район, Волго-Вятский район, Центрально-Черноземный район, Поволжский район, Северо-Кавказский район, Уральский район, Западно-Сибирский район, Восточно-Сибирский район, Дальневосточный район,

Продолжение таблицы 1

Виды экономических регионов	Определение	Перечень экономических регионов (межрегиональных ассоциаций)
Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ (9 межрегиональных ассоциаций)	Межрегиональной ассоциацией экономического взаимодействия является добровольное объединение группы республик, краев, областей, автономной области, автономных округов и городов федерального значения – субъектов Российской Федерации, создаваемое совместным решением их органов государственной власти и зарегистрированное в установленном порядке в Минюсте России. При этом субъект Российской Федерации может состоять в нескольких межрегиональных ассоциациях [25]	«Центральная Россия», «Центрально-Черноземная», «Северо-Запад» «Большая Волга», «Юг», «Сибирское соглашение», «Большой Урал» «Дальний Восток и Забайкалье», «Северный Кавказ»

Основной структурной единицей в экономическом районировании, территориальном управлении и планировании развития России долгое время являлся экономический район, а с 2000 г. его модификация – федеральный округ, представляющий собой административно-территориальную единицу прямого федерального подчинения.

Федеральные округа были созданы на основании Указа Президента России В.В. Путина от 13 мая 2000 г. – № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе», в связи с необходимостью обеспечить точное выполнение государственных решений [24]. Федеральные округа не являются субъектами административно-территориального деления и не имеют конституционных полномочий, однако руководство округов главенствует над входящими субъектами, будучи наделенными ведомственными полномочиями. При создании федеральных округов ставились следующие цели:

- мобилизации России в единое пространство в противовес «параду суверенитетов»;
- ограничение чрезмерной суверенизации отдельных субъектов Российской Федерации;
- выработка модели административного управления макрорегионами;

- необходимость обеспечения точного выполнения государственных решений;
- более результативное государственное регулирование социально-экономического развития субъектов РФ.

Экономический район представляет собой территориально и экономически целостную часть народного хозяйства страны. Крупнейшие экономические районы являются одним из звеньев макрорегионализации, имеющей своей целью долгосрочное планирование структуры производительного потенциала. В настоящее время Россия разделена на 11 крупных экономических районов: Северный, Северо-Западный, Центральный, Центральнo-Черноземный, Поволжский, Волго-Вятский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский и Дальневосточный. Основным критерием подобного рода деления является общность преобладающей специализации хозяйственной деятельности, природного и ресурсного потенциала [18].

Экономические районы не являются конституционно закрепленными территориальными образованиями, существуют благодаря традициям, заложенным в плановой экономике, когда они являлись территориальной основой для управления народным хозяйством. Так как признаки, по которым та или иная территория может быть отнесена к экономическому району (целостность территории, специализация и экономические связи), являются слишком общими и под них подпадают и такие образования территорий, как ареал, зона, анклав и т.д., они постепенно утрачивают своё значение.

Федеральные округа России существенно отличаются друг от друга по природно-ресурсному потенциалу, по площади и численности населения, а также по основным социально-экономическим показателям развития, состоянию экологической ситуации. Во избежание возникших деструктивных тенденций по Указу Президента России от 19 января 2010 г. № 82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов» был выделен Северо-Кавказский федеральный округ [23]. В каждом федеральном округе Президент РФ назначает полномочного представителя, который сам формирует аппарат вверенного ему округа, обеспечивает качественное осуществление функций и задач, возложенных на него. В отношении полномочных представителей, согласно законодательству, определены следующие экономические функции:

- координация деятельности федеральных органов исполнительной власти в соответствующем федеральном округе;

- разработка совместно с межрегиональными ассоциациями экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации программы социально-экономического развития территорий в пределах федерального округа;
- организация контроля за исполнением федеральных законов, указов и распоряжений Президента Российской Федерации, постановлений и распоряжений Правительства Российской Федерации, за реализацией федеральных программ в федеральном округе;
- участие в работе органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также органов местного самоуправления [22].

Создание федеральных округов с непосредственным подчинением Президенту РФ позволяет исправить возникшие в начале 1990-х гг. негативные процессы и не допустить их развития в дальнейшем. Однако, по мнению многих специалистов, эта цель не была достигнута, в связи с тем, что государственная экономическая политика не обеспечила выравнивание в развитии регионов страны. Высказывается мнение, что «...искусственно сделанная массовая дотационность регионов России является залогом территориальной целостности страны. Исключение составляют отдельные регионы, поддерживаемые в рамках федеральных целевых программ в силу того, что эти субъекты РФ имеют внутривнутриполитическое и геополитическое значение (Чеченская Республика, Калининградская область, Курильские острова), либо на их территории осуществляются исключительные федеральные проекты (Владивосток-2012, Сочи-2014), либо они стоят на грани физического прекращения своего существования (например, Магаданская область)» [21].

В настоящее время на государственном уровне реализуется программно-целевой подход к управлению социально-экономическим развитием регионов. Была разработана и утверждена федеральная целевая программа (ФЦП) «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации в 2002–2010 гг. и до 2015 г.» [20]. Данная программа была направлена на преодоление отставания в развитии регионов, темпы экономического роста которых ниже среднероссийского уровня. Распределение средств федерального бюджета по данной программе предполагалось осуществлять ежегодно в соответствии с Законом о федеральном бюджете. Однако распоряжением Правительства РФ от 20.10.2006 № 1454-р реализация Федеральной целевой программы «Сокращение различий в социально-экономическом

развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)» завершена в 2006 г. [17].

Деятельность межрегиональных ассоциаций сконцентрирована вокруг важнейших экономических, социальных, правовых, экологических и иных вопросов, и с этой целью в составе ассоциаций созданы координационные советы (комитеты, комиссии) по указанным направлениям. Субъект РФ может входить более чем в одну ассоциацию, но этим правом воспользовались лишь отдельные регионы, такие как Брянская область, Тульская область, Калининградская область, Новгородская область, Тюменская область, Республика Бурятия. Деятельность межрегиональных ассоциаций регламентируется федеральным законом «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации». В указанном законе отражен чрезмерно обширный комплекс целей и задач, стоящих перед межрегиональными ассоциациями [26]. Правовой статус межрегиональных ассоциаций до конца не проработан. По этому поводу М.А. Мещерякова отмечает основную проблему правового статуса межрегиональных ассоциаций: «Так, несмотря на то, что Закон относит ассоциации к некоммерческим организациям, представляется, что они не могут подпадать в полной мере под действие Гражданского кодекса РФ, поскольку представляют собой объединение органов государственной власти субъектов, а не объединение юридических лиц. В то же время их статус не может быть приравнен к статусу органа государственной власти» [12]. Межрегиональные ассоциации играют роль горизонтальных связей на региональном уровне и создают дополнительные возможности для усиления межрегиональной интеграции, децентрализации государственной власти, взаимовыгодного сотрудничества регионов.

С увеличением объёма фундаментальных и прикладных исследований через реализацию программ повышения научно-технического, производственного, образовательного и финансового потенциала, растёт конкурентоспособность экономики, которая приводит к расширению рынка сбыта и формированию режима экономического стимулирования инновационной деятельности. На сегодняшний день появилось значительно количество исследований, посвященных группировке регионов с позиций уровня технологического развития. Социально-экономическое состояние российских регионов является важнейшей предпосылкой для перехода к передовым технологическим укладам. В этой связи П. Щедровицкий отмечает, что в России практически не осталось регионов, способных интегрироваться в глобальный рынок, за исключе-

нием Московской агломерация и Санкт-Петербурга, активное развитие которых обеспечено, вероятно, благодаря прямым правительственным усилиям. Наиболее острые проблемы возникли в старопромышленных регионах России, в которых были сконцентрированы традиционные индустриальные производства, соответствующие 3-му и 4-му технологическим укладам, в связи с чем возникла экономическая деградация периферийных частей страны. Основным вывод, сделанный П. Щедровицким, состоит в том, что на сегодняшний день чрезмерное экономическое неравенство субъектов РФ становится самостоятельным фактором, сдерживающим рост валового продукта, как на уровне федеральных округов, так и на макроуровне [27].

Группировка по технологическому критерию предложена А.В. Герасимовым — им выделены высокоадаптивные, среднеадаптивные и неадаптивные регионы в зависимости от типов реакций и типов региональных экономик. Низкоадаптивные (депрессивные) опираются на консервативные ценности, несклонны к риску, медленно реагируют на новые потребности рынка. Адаптивные регионы приобретают новые технологии, совершенствуют производственные процессы за счет закупки оборудования, реализуют продуктовые инновации, на основе уже имеющихся технологий. Высокоадаптивные регионы используют повышение инновационной активности в целях роста ВРП, преследуя цель дифференциации, изменения структуры выпуска в пользу наукоемких продуктов с высокой долей добавленной стоимости, повышения конкурентоспособности продукции и рентабельности предприятий [2].

Влияние внешней среды на инновационное развитие региона, с одной стороны, и сложная система межэлементных взаимосвязей — с другой, обуславливают постоянную динамику системы регионального развития. Сам характер взаимосвязей между элементами (ресурсы, производственные возможности, структура производства и потребления, межрегиональные связи, влияние государства и т.д.) определяется рамками социально-экономического пространства, где происходит их развитие. Следовательно, воздействие на процессы инновационного регионального развития — это воздействие на развитие отношений между его элементами, на взаимосвязи между ними (рис. 2).

Рисунок 2 показывает, что идентификация инновационного процесса по средствам механизмов инновационным развития, позволяет определить её содержание, динамику и выступает основанием экономической системы, так как инновационный процесс представляет собой механизм взаимодействия всех комплексов экономических, организационно правовых, политических, социальных и других факторов

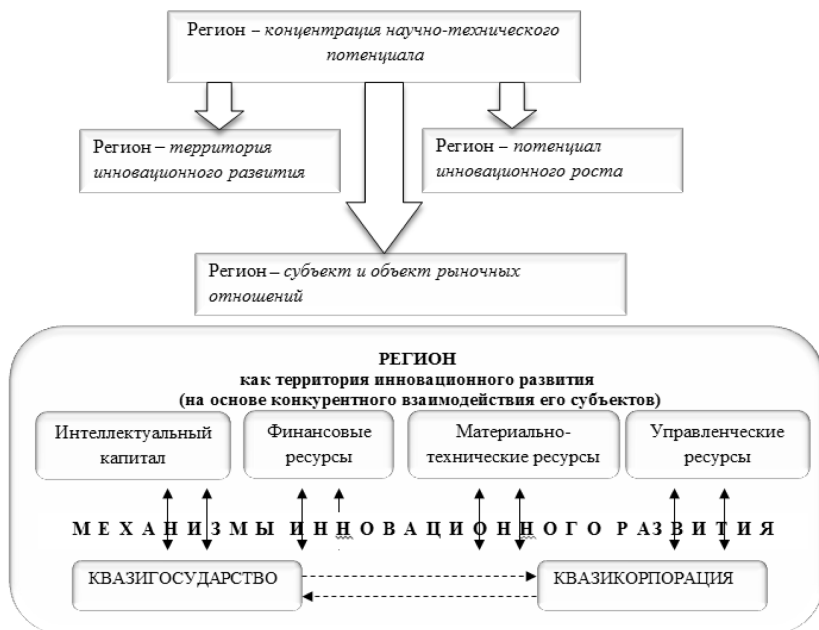


Рисунок 2. Регион как совокупность элементов национальной инновационной системы

определяющих создание инновационного продукта. В связи с этим механизм национальной инновационной системы (НИС) представляет собой совокупность институциональных рычагов с обратными связями, при взаимодействии которых создаются стимулы, обеспечивающие трансфер знаний, их распределение и трансформацию в предконкурентные технологии для предпринимательской среды, стимулирование хозяйственной деятельности по средствам обратной связи предполагает ориентацию исследовательской среды на удовлетворение возникающих потребностей [1].

Для целей социально-экономического развития наибольшее практическое значение имеют федеральные округа, экономические районы, межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия. А для целей инновационного развития и реализации национальной инновационной политики территориальной единицей являются субъекты Российской Федерации (регионы России), поскольку они, согласно Конституции РФ выступают носителями государственной власти, обладающими достаточными полномочиями для реализации самостоятельной инновационной политики. Федеральные ок-

руга, выполняя функцию обеспечения вертикальных связей регионов с федеральным центром, призваны укрепить исполнительную власть, сделать более результативным государственное регулирование социально-экономического развития страны в целом. Как считает Е.С. Губанова, государственная инвестиционная политика представляет собой выражение вмешательства государства в инновационный процесс [6].

Региональным органом власти для проведения скоординированной и согласованной единой политики в отраслях экономики важно совершенствовать механизмы создающие стимулы изменения инвестиционного климата связанные с внедрением инноваций. Так как, внедряя инновации в жизнь общества, изменяются макроэкономические показатели системы национальных счетов (ВВП, ЧВП, ВНД, ЧНД, ВРП, НД), повышается спрос и предложение инновационных товаров и услуг. В конечном итоге при правильно подобранных механизмах инновационной политики происходит увеличение доходной части государственного бюджета в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Выделение регионов в качестве самостоятельных субъектов социально-экономического развития отмечено в Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, где прямо указывается: «Следует учитывать: Европейский союз исходит из того, что в XXI веке «Европа стран» станет «Европой регионов». Именно регионы будут обеспечивать глобальную конкурентоспособность. Тренд на их укрупнение является естественным» [9]. Значимость региона как территориальной структуры подчеркивается и в Руководстве Осло, где сказано: «Региональные инновационные системы могут развиваться параллельно с национальной инновационной системой. Наличие региональных государственных исследовательских организаций, крупных динамичных предприятий, индустриальных кластеров, венчурного капитала и сильной предпринимательской среды может влиять на инновационную эффективность регионов. Эти условия создают потенциал для развития контактов с поставщиками, потребителями, конкурентами и государственными исследовательскими учреждениями. Важную роль играет также инфраструктура» [19]. Таким образом, именно регионы способны в полном объеме реализовывать функции национальной инновационной системы, при этом они выступают в качестве объектов инновационного развития на национальном уровне и одновременно являются субъектами регулирования инновационной политики на местном уровне.

Используемые источники

1. Астапенко М.С. Общая характеристика теоретико-методологической основы национальной инновационной системы России [Электронный ресурс] / М.С.Астапенко // М.: Интернет-журнал «Науковедение» – 2014. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/124EVN414.pdf/>.
2. Герасимов А. В. Развитие экономической системы региона: от инновационного потенциала к модернизации: монография / А. В. Герасимов. – М.: Дашков и К°, 2011. – С. 61–62.
3. Глушкова В.Г., Симагина Ю.А. Федеральные округа России. Региональная экономика: учеб. пособие / В.Г. Глушкова, Ю.А. Симагина. – М.: КНОРУС, 2009. – С. 8–29.
4. Горшенина Е. В. Регион как объект экономического исследования / Е.В. Горшенина // Экономические исследования. – 2010. – № 1.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранбер. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004 г. – С. 16.
6. Губанова Е. С. Формирование и реализация региональной инвестиционной политики / Е. С. Губанова. – Вологда: Легия. – 2007. – С. 80.
7. Добрынин А.И. Региональные пропорции воспроизводства / А.И.Добрынин. – Л., 1977 г. – С. 9.
8. Коваленко Е. Г. Региональная экономика и управление: Учебное пособие / Е.Г.Коваленко. – СПб.: Питер, 2005. – 13 с.
9. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://archive.minregion.ru/WorkItems/DocItem.aspx?DocID=136&PageID=148>.
10. Маршалова А. С. Основы теории регионального воспроизводства: курс лекций / А.С. Маршалова, А.С. Новосёлов; Ответ. ред. П.В. Шеметов. – М.: Экономика, 1998. – 191 с.
11. Маслова С.И. Теоретические подходы к трактовке понятия регион. Экономические и юридические аспекты развития регионов [Текст]: сб. науч. тр. / С.И. Маслова. – Челябинск, 2009. – С. 61.
12. Мещерякова М.А. Правовые основы регламентации взаимодействия субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / М.А.Мещерякова // Журнал российского права – 2010. – Режим доступа: http://www.juristlib.ru/book_9417.html.
13. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978. – С. 22–23.

14. Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95" (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 27.12.95 № 640) (ред. от 01.02.2002) – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/179316/>.
15. Плесецкий Е.Л. Региональная экономика / Е.Л. Плесецкий, И.Л. Черкасов. – М.: Изд. КНОРУС, 2014. – 42 с.
16. Проблемы социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/strategy/problem/>.
17. Распоряжение Правительства РФ от 20 октября 2006 г. № 1454-р. «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002–2010 годы и до 2015 года)» / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
18. Региональные процессы в национальной экономике [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/e009/06.htm>.
19. Руководство Осло Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. с англ. 3-е изд. испр. – М., 2010. – С. 16.
20. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов (в ред. Постановлений Правительства РФ от 03.12.2004 № 737, от 22.06.2006 № 388 с изм., внесенными распоряжениями Правительства РФ от 07.07.2005 № 938-р, от 20.10.2006 №1454-р) / Режим доступа: <http://www.megacities.ru/projects/analitica/analytic001.php>.
21. Технологическая модернизация и сбалансированное развитие территории России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/5230/>.
22. Указ Президента России В.В. Путина от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
23. Указ Президента Российской Федерации от 19 января 2010 г. № 82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724» / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

24. Указ Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» (с изменениями и дополнениями) / Доступ из справочно-правовой системы «Гарант».
25. Федеральный закон « Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации» от 17 декабря 1999 г. / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
26. Федеральный закон от 17.12.1999 n 211-фз (ред. от 08.12.2003) «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов российской федерации» (принят ГД ФС РФ 17.11.1999) / Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
27. Щедровицкий П. Государственная политика регионального развития в РФ: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / П.Щедровицкий – Режим доступа: [http: // www.apn-nn.ru/diskurs_s/412.html](http://www.apn-nn.ru/diskurs_s/412.html).

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
e-mail: proninanet@yandex.ru*

Интеллектуальное предпринимательство: понятие, направления развития в теории и практике управления человеческими ресурсами

В статье представлены фрагменты теории управления человеческими ресурсами с точки зрения формирования интеллектуального капитала предприятия в контексте его целостного организационно-управленческого функционирования и развития в условиях активизации предпринимательских отношений.

Ключевые слова: *управление, человеческие ресурсы, предпринимательство.*

Pronina A. M.

*Doctor of Economics, Professor,
Surgut State University, Khanty-Yugra,
Head of the Department «Accounting, analysis and audit»*

Intelligent Enterprise: concept, development trends in the theory and practice of human resource management

The article presents fragments of the theory of human resource management in terms of the formation of the intellectual capital of the company in the context of its holistic organizational and administrative operation and development in the conditions of activation of business relations.

Keywords: *management, human resources, entrepreneurship.*

Осуществление радикальных социально-экономических и политических реформ, как правило, связано с определенной дегуманизацией отношений между людьми, включенными в различные системы управления. Ситуация в России — не исключение. Сегодня управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни российских предприятий, способной многократно повысить ее экономическую эффективность, а само понятие «управление человечес-

кими ресурсами» рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического до философско-психологического.

В основе современного теоретического подхода к совершенствованию управления человеческими ресурсами лежит представление данной сферы как особого «человеческого измерения» предприятия. Практика российских предприятий за последние годы свидетельствует о серьезном стратегическом повороте управленческих подходов большинства успешных фирм в сторону усиления внимания к человеческой, прежде всего, профессионально-культурной, интеллектуальной составляющей их деятельности. А это требует комплексного рассмотрения совершенствования сферы управления человеческими ресурсами. При этом важнейшим аспектом становится развитие теории формирования интеллектуального капитала предприятия в контексте его целостного организационно-управленческого функционирования и развития в условиях активизации предпринимательских отношений.

В ряду ключевых теоретических понятий, представленных современной наукой управления персоналом, изучающей вопросы развития интеллектуального капитала современных российских компаний, все большее значение придается так называемому интеллектуальному предпринимательству. Тесная связь интеллектуального капитала и интеллектуального предпринимательства на исходном терминологическом уровне очевидна. Более глубокая связь сводится к тому, что главный фактор интеллектуального предпринимательства — это именно развитие интеллектуального капитала, соединение его с структурным и превращение его в добавленную стоимость бизнеса. Причем интеллектуальным предпринимателем может быть и индивидуальный предприниматель, и предприятие — как коллективный предприниматель (предпринимательская организация). В данном контексте интересным и весьма актуальным в практическом плане представляется утверждение о том, что успешными будут только те предприятия, которые действительно смогут трансформироваться из индустриальных организаций в коллективные интеллектуальные предприниматели.

Интеллектуальное предпринимательство, разумеется, тесно связано как с теорией и практикой обучающихся организаций, так и с менеджмент — обучением. Ключевой аспект тесной взаимосвязи интеллектуального предпринимательства с обучающейся организацией, а также с менеджмент — обучением — непосредственная связь интеллектуального капитала с процессом организационного обучения в команде. В таком контексте, пожалуй, достаточно отметить лишь один

характерный момент: интеллектуальный капитал – это продукт форсированного изучения и применения на практике эффективного соединения интеллектуального и структурного капитала на уровне предприятия в целом.

Как отмечают многие ученые в области управления персоналом, интеллектуальный капитал имеет долгую историю. В классической работе «Эра прерывности» (The Age of Discontinuity), написанной в 1960-х годах, Питер Друкер говорил о «работниках, оперирующих знаниями» (knowledge workers) [1]. В последние годы эта тема привлекла уже множество выдающихся современных исследователей. Это и Карл-Эрик Свейби, настоящий исследователь-первооткрыватель современной проблематики знаний из журнала Fortune, Том Стюарт, Дебра Амидон, Мег Уитли, Лэрри Прусак, Пол Роумер и многие другие.

Современное развитие теории управления персоналом, основанное на интеллектуальном предпринимательстве предполагает интеграцию трех видов интеллектуальной деятельности и должно оцениваться, на наш взгляд, соответствующими показателями:

- коэффициентом умственного развития персонала,
- коэффициентом эмоциональной интеллектуальности персонала,
- коэффициентом духовной интеллектуальности персонала.

Интеллектуальное предпринимательство современного предприятия должно строиться в среде, которая стимулирует, питает творческую энергию и воображение, способствует созданию настоящих, сохраняющихся в течение длительного времени ценностей. В то же время эти факторы развития формируют и новые возможности, области для взаимодействия между индивидами и предприятием. Работая вместе, люди должны как партнеры ради инноваций по-новому соединять и «смешивать» свои знания. Задача управления в этом случае заключается в том, чтобы наиболее эффективно конвертировать интеллектуальный капитал в знания, умения, навыки персонала, а затем в другой вид капитала, приносящий добавленную стоимость. Кроме того при реализации интеллектуального капитала могут быть созданы рецепты решений, основанные на знаниях, созданные одними работниками, но которые – как «рычаг прибыли» – могут быть использованы другими работниками предприятия. По настоящему ценным является лишь собственный интеллектуальный капитал человека, который при сохранении в памяти компьютера становится структурным капиталом. Компьютер – материальный актив. Интеллектуальный капитал по-

своему эфемерен, нематериален — его нельзя материально определить. Но вместе они образуют нечто большее, чем просто сумма частей, это «нечто» имеет особую ценность и стоимость.

Таким образом, существует обоснованная потребность в новых понятиях, моделях, показателях и образах — таких, которые позволили бы нам определить новую реальность системы управления интеллектуальным капиталом, основанным на использовании знаний персонала. Необходимо искать новые взгляды на происходящее, видеть различные перспективы, которые позволят по-новому соединить прошлое, настоящее и будущее в развитии потенциала современного предприятия. Иными словами, необходимо перейти к предпринимательской деятельности, которую в большей мере чем раньше создает и вдохновляет именно человеческий интеллект и органический мир природы, а не мир машин.

В настоящее время существовавший ранее механизм управления и планирования использования человеческих ресурсов уже не в состоянии отвечать требованиям эффективного хозяйствования. И если мы говорим о совершенствовании всей экономической системы, серьезной перестройке должна подвергнуться и сфера трудовых отношений. Кроме того, рынок рабочей силы — это мощный рычаг регулирования индивидуальных доходов и приближения их к общественно необходимому уровню. При этом речь идет не о полной ликвидации старого механизма кадровой политики организации, управления и планирования, формирования, движения и использования человеческих ресурсов, а о его совершенствовании. Опыт, накопленный нашей страной в решении этих вопросов, значителен. Важно сейчас определить стратегию управления человеческими ресурсами, основанную на формировании и развитии интеллектуального капитала, умело сочетая рыночные механизмы с прежней системой управления.

Используемые источники

1. Goold M., Campbell A. 2010. Strategies and Styles: The Role of the Center in Diversified Corporations. Basil Blackwell: Oxford.
2. Шатаова Н.И. Консультирование в управлении человеческими ресурсами. — М: Инфра-М, 2010.
3. Хентце Й., Метцнер Й. Теория управления кадрами в рыночной экономике / Пер. с нем. Г.А. Рахманина. — М.: Международные отношения, 1997.

Пучкова Н. В.

*кандидат экономических наук,
БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»,
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», доцент
e-mail: puchkovav@gmail.com*

Методические аспекты планирования расходов в системе управленческого учета и анализа

Плановые и фактические данные об уровне расходов организации используются для анализа результатов исполнения плановых заданий, определения эффективности организационно-технических мероприятий по развитию производства, проведения аналитических расчетов. В статье рассмотрены принципы планирования расходов, обозначены цели выделения мест возникновения затрат, методические аспекты планирования расходов в рамках управленческого учета и анализа.

Ключевые слова: *управленческий учет, управленческий анализ, планирование расходов, место возникновения затрат.*

Puchkova N. V.

*PhD (Economics),
The Surgut state university,
associate professor of accounting, analysis and audit*

Methodical aspects of planning costs in management accounting and analysis

Planned and actual data about the level of costs of the organization are used to analyze the results of the execution of planned targets, determine the effectiveness of organizational and technical measures for the development of production of analytical calculations. The article describes the principles of planning costs, designated purpose of cost allocation, methodological aspects of planning expenditures under management accounting and analysis.

Keywords: *management accounting, management analysis, planning costs, the cost center.*

Исторический анализ показывает, что в 20-е годы XX века профессия бухгалтера включала в себя множество различных функций, в том числе и учетно-аналитических, которые впоследствии перешли в ведение появившихся плановых отделов, получивших широкое распространение в 1930-х годах. В основе бухгалтерского управленческого

учета находится производственный учет и калькулирование. Но, наряду с учетной, плановой и контрольной бухгалтерскому управленческому учету присуща и аналитическая функция. Таким образом, управленческий анализ представляет одну из составляющих бухгалтерского управленческого учета.

Управленческий анализ, обладающий широкой инструментальной базой и значительным количеством используемых параметров, является базой для принятия аргументированных управленческих решений.

На последнем этапе управленческого анализа проводится обобщение результатов, полученных на предыдущих этапах, делаются выводы и принимаются управленческие решения, которые, как правило, фиксируются в плане и прогнозе. По нашему мнению, планирование расходов направлено на повышение экономической эффективности деятельности предприятия, повышение организационного уровня производства, внедрение прогрессивных норм расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, осуществление оперативного контроля формирования расходов.

Планирование расходов является составной частью планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия и в целом представляет собой систему взаимосвязанных технико-экономических расчетов, отражающих величину (изменение величины) затрат, включаемых, в состав плановой себестоимости, что дает возможность выработки управленческого решения и определения плановых величин расходов.

Целью планирования расходов, по нашему мнению, является экономически обоснованное определение величины расходов, необходимых в планируемом периоде для оказания услуг (производства продукции). Экономически обоснованное определение величины расходов подразумевает наилучшее использование имеющихся природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов при обеспечении бесперебойности и надежности производства, с соблюдением правил технической эксплуатации и режимов работы и требований по охране окружающей среды.

Данные о планируемом и фактическом уровне расходов используются для оценки и анализа выполнения результатов плановых заданий исследуемой компании и его структурными подразделениями, определения фактической эффективности организационно-технических мероприятий по развитию и совершенствованию производства, проведения планово-экономических и аналитических расчетов. В связи с этим

должна быть обеспечена сопоставимость плановых и учетных данных в отношении состава и классификации расходов, объектов и единиц калькулирования, методов распределения расходов по периодам и т.д.

Планирование расходов нами предлагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Планирование расходов осуществляется в разрезе мест возникновения затрат (МВЗ) в соответствии с организационной структурой предприятия:

- производственные места возникновения расходов;
- общепроизводственные, вспомогательные, общехозяйственные, коммерческие обслуживающие и прочие места возникновения расходов.

2. Собственные затраты мест возникновения затрат планируются по элементам затрат.

3. Совокупные затраты мест возникновения затрат планируются по статьям затрат.

4. Статьи затрат формируются из однородных по видам и направлениям расхода ресурсов.

5. Полная себестоимость вида деятельности предприятия.

Объектом планирования расходов признаются нами места возникновения, которые являются и объектами аналитического учета. При этом местом возникновения затрат (МВЗ) нами признается объект планирования расходов, представляющий собой технологический объект (группу технологических объектов), передел или подразделение (группа подразделений), выполняющее стандартный процесс или функцию в процессе производства и реализации продукции, работ, услуг, в котором происходит первоначальное потребление производственных ресурсов.

Места возникновения расходов выделяются нами для:

1. Осуществления контроля за расходованием ресурсов по местам их потребления.

2. Классификации расходов через типологию мест их возникновения в целях:

- описания порядка и методов распределения затрат для каждого вида мест возникновения затрат;
- создания возможности сопоставления затрат соответствующих видов МВЗ с соответствующими счетами затрат системы аналитического учета;

3. Обеспечения связи мест возникновения затрат со статьями затрат в зависимости от критериев:

- вид места возникновения затрат;
- вид ресурса – продукция, работы, услуги, которые производятся подразделением (группой подразделений или частью подразделения), выделенным в качестве места возникновения затрат.

В зависимости от роли подразделения (технологического объекта) в производственном процессе для него характерен определенный состав расходов. В зависимости от специфики состава расходов подразделений (технологических объектов), определенных в качестве мест возникновения затрат, мы выделили виды мест возникновения расходов и определили, что виды мест возникновения соответствуют определенным направлениям расходования ресурсов (статьям затрат).

Каждый выделенный вид места возникновения затрат имеет специфический состав затрат, соответствующий осуществляемым процессам и функциям:

1. Затраты производственных МВЗ включают плановую стоимость материальных, трудовых и прочих ресурсов, необходимых для осуществления производственного процесса с учетом установленных технологических требований, правил безопасности и пр. Затраты производственных МВЗ формируют плановую себестоимость.

2. Затраты общепроизводственных МВЗ включают:

2.1. Плановую стоимость ресурсов на содержание производственных объектов, которые не могут быть прямым способом отнесены к конкретному технологическому объекту или подразделению вспомогательного производства (здания, являющиеся общими для нескольких производственных МВЗ, объекты производственной инфраструктуры – дороги и пр., здания аппарата управления цехом, если он включает несколько производственных или вспомогательных МВЗ).

2.2. Плановые затраты, связанные с расходами на общецеховой персонал (ремонтные бригады, персонал, выполняющий хозяйственные функции (уборка), персонал, осуществляющий контроль выполнения технологических режимов и качества продукции и др.), включая затраты по оплате труда, затраты, связанные с соблюдением условий труда, социальными гарантиями, правилами безопасности, обучению и т.д.

2.3. Плановые затраты по содержанию аппарата управления цеха (руководителей и специалистов): затраты по оплате труда, затраты, связанные с соблюдением условий труда, социальными гарантиями, правилами безопасности, обучению и т.д., израсходованными материальными и прочими ресурсами.

2.4. Услуги производственного характера, которые не могут быть отнесены на конкретное производственное или вспомогательное МВЗ: услуги, заказанные для нужд цеха или производства: транспортное обслуживание цеха и др.

Затраты общепроизводственных МВЗ относятся на затраты подразделений, обслуживание которых они осуществляют и формируют статью «Общепроизводственные расходы».

3. Плановые затраты вспомогательных МВЗ включают стоимость израсходованных материальных, трудовых и прочих ресурсов, необходимых для осуществления производственного процесса соответствующих подразделений с учетом установленных технологических требований, правил безопасности и пр. Состав данных затрат и порядок планирования определяется соответствующими отраслевыми методическими рекомендациями, а при их отсутствии – разработанными на предприятии методическими рекомендациями. Затраты вспомогательных МВЗ формируют себестоимость производимой ими продукции, работ услуг, которые включаются в затраты потребивших их подразделений (МВЗ).

4. Общехозяйственные МВЗ включают затраты на управление предприятием и его филиалов. Общехозяйственные места возникновения затрат формируют управленческие расходы и включаются в полную себестоимость его продукции, работ, услуг, планируемых к реализации по статье «Общехозяйственные расходы».

5. Затраты обслуживающих и прочих МВЗ включают стоимость израсходованных материальных, трудовых и прочих ресурсов, необходимых для осуществления производственного процесса соответствующих подразделений с учетом установленных технологических требований, правил безопасности и пр.

Затраты по прочим МВЗ, основными функциями которых являются работы капитального характера, относятся на увеличение стоимости внеоборотных активов.

Выделение МВЗ для целей планирования расходов осуществляется на основании следующих принципов:

1. Место возникновения затрат является подразделением (группой подразделений) или технологическим объектом (группой технологических объектов), выделенных в целях адресного планирования затрат и осуществления управленческого воздействия.

2. Подразделение, выделенное в качестве места возникновения затрат, выполняет типовые процессы и функции.

3. Детализация мест возникновения расходов должна производиться на основании внутренних документов: производственная и орга-

низационная структура; штатное расписание; схема технологических объектов; приказов руководителя и иных документов, определяющих закрепление (взаимосвязь) работников, технологических объектов и подразделений.

Перечень МВЗ определяется с учетом потребностей системы управления предприятия в степени детализации информации о расходах, при этом расходы на планирование по местам возникновения затрат не должны превышать экономический эффект от управленческих решений, принимаемых на основе этой информации.

Структура МВЗ, выделенная для целей аналитического учета расходов, может быть более подробной, чем структура МВЗ, сформированная в целях планирования затрат. В этом случае МВЗ, выделенные для целей планирования, будут являться местами возникновения затрат первого уровня, а МВЗ, выделенные в целях учета, – местами возникновения затрат второго уровня, детализирующими затраты МВЗ первого уровня. В данном случае система аналитического учета обеспечивает сопоставимость расходов МВЗ первого и второго уровня для обеспечения возможности анализа исполнения плановых показателей.

Кроме этого, расходы предлагается планировать по МВЗ в разрезе элементов затрат (ресурсов, поставляемых сторонними поставщиками) и внутренних ресурсов – результатов деятельности других МВЗ.

Для обоснования изменения расходов в каждом планируемом периоде необходимо производить расчет расходов по экономическим факторам, оказывающим влияние на уровень расходов, выявленных в ходе анализа на предыдущих этапах.

Таким образом, нами предлагается в целях разработки методики планирования расходы на производство продукции (оказание услуг) классифицировать по элементам, статьям и местам возникновения расходов, определяя слагаемые полной и неполной себестоимости.

Используемые источники

1. Вахрушина М. А. Управленческий анализ [Электронный ресурс]: учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 399 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (утв. Приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 года № 32н).
3. Стратегический управленческий учет для бизнеса: Учебник / Л.В.Юрьева, Н.Н.Ильшева, А.В.Караваева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 336 с.

Сакович Ю. А.

*аспирант кафедры «Финансы кредит и страхование»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: julianna123456@mail.ru*

Принципы банковского надзора: от Базеля I до Базеля III

В статье рассматриваются основные принципы и содержание надзора за деятельностью банков вопросы измерения капитала, и его стандарты.

Ключевые слова: банки, надзор, капитал.

Sakovich Ju. A.

*Postgraduate student of «Finances, credit and insurance» chair,
Russian academy of entrepreneurship*

The principles of banking supervision from Basel I to Basel III

This article discusses the basic principles and content of supervision over the activities of banks and the measurement of capital and standards.

Keywords: banks, supervision, capital.

1. История создания Базельского комитета по банковскому надзору

Базельский комитет (далее комитет) был образован в 1974 г., после того как был ликвидирован банк «Herstatt» в немецком городе Кёльн, который осуществлял операции на валютном рынке. Причиной ликвидации банка, стала высокорисковая игра на повышение курса доллара, что повлекло за собой принятие им обязательств по валютным сделкам, превышающим собственный капитал. Инициаторами создания комитета были представители центральных банков и надзорных органов группы стран G10, а фактически – одиннадцати стран: Бельгии, Канады, Франции, Германии, Италии, Японии, Нидерланд, Швеции, Швейцарии, Великобритании и США. Позже к ним присоединились: Аргентина, Австралия, Бразилия, и ряд других государств¹. Европей-

¹ Базельский комитет по банковскому надзору: Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Уточненные рамочные подходы. – 06.2004. – С. 6.

ская комиссия принимает участие в работе Базельского комитета на правах наблюдателя.

Цель создания БКБН – установление единых стандартов функционирования банковской системы, повышение прозрачности деятельности банков, урегулирование межбанковских правовых конфликтов на международном уровне, а также минимизация банковских рисков в финансовой системе. Заседания комитета проходят четыре раза в год, обычно в банке международных расчетов в Базеле, где находится постоянный секретариат.

Периодичность банковских кризисов (согласно исследованию МВФ) составляет 1 раз в 20–25 лет, а экономические последствия, вызванные проблемами в банковской сфере, имеют более длительный и катастрофичный характер, чем кризисы, возникающие по иным причинам². С этой целью комитет разрабатывает директивы и рекомендации для органов регулирования стран его членов. Первоначально эти рекомендации не являлись обязательными к исполнению, однако новое положение Базель III, не носит рекомендательного характера, а обязателен к применению, а так как он является дополнением к соглашению Базель II и II.5 то они также автоматически становятся обязательными для внедрения как в практику, так и в законодательство.

2. Принципы минимальных стандартов банковского надзора³

Разработка директив и рекомендаций осуществляется путем сотрудничества с банками и национальными органами регулирования многих стран мира. Фундаментом деятельности Базельского комитета являются принципы минимальных стандартов банковского надзора. Данный рамочный документ впервые увидел свет в 1997 г. На протяжении всей деятельности комитета в документ вносились уточнения, при этом основополагающие принципы остались без изменений.

За многие годы своего существования Базельский комитет по банковскому надзору издал десятки документов по различным направлениям деятельности банков, в том числе по общим вопросам организации надзора, достаточности капитала, различного рода рискам, корпоративному управлению и т.д.

Однако в последних документах основное внимание Комитет уделяет вопросам достаточности капитала. Ещё в начале 80-х гг. про-

² World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns and Recoveries. International Monetary Fund. Oct.2008 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/pdf/text.pdf>

³ Core Principles for Effective Banking Supervision – BIS, oct.2006.

шлого столетия было замечено, что доля собственного капитала в активах международных банков нестабильна. Поэтому было решено, что необходимо двигаться в направлении единообразия (сближения) в оценках достаточности капитала и стремиться к нахождению консенсуса в измерении риска активов на балансовых и забалансовых счетах. В итоге в 1988 г. появилось первое Базельское соглашение по капиталу «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала», получившее название Базель I.

3. Нормативы Базеля I, Базеля II и Базеля III

Основным стандартом, который был указан в Базеле I – определение минимального размера достаточности капитала в 8%, определяемый как отношение собственного капитала (регулируемого органом надзора) к активам, взвешенным по риску:

$$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы, взвешенные по риску}} * 100 \geq 8\%^4.$$

Количественное значение процента оставалось неизменным, менялись только способы расчёта данного показателя и его качественные составляющие. Так в 1995 г. к первоначально учитывавшемуся кредитному риску прибавился учёт рисков по производным финансовым инструментам, а в 1996 г. Комитет дополнил формулу рыночным риском, что в итоге усилило требования к собственному капиталу.

В 1998 г. был сделан важный шаг – в пакете Базель I было разработано деление банковского капитала на два уровня – Tier I, состоящего из наиболее устойчивых элементов капитала (обыкновенные акции, нераспределенная прибыль и т. д.), и Tier II (менее надежные статьи) и, соответственно, расчет двух коэффициентов достаточности капитала (4% от активов, взвешенных по риску – для капитала первого уровня и 8% – для совокупного капитала банка). При этом вводилось ограничение, согласно которому капитал второго уровня не должен превышать 50% капитала первого уровня⁵.

Изменение в отношении необходимости достаточного капитала, основывалось на том, что **достаточность капитала** – это показатель степени убытка банка без нанесения ущерба вкладчикам и кредиторам. Ранее достаточность капитала рассматривалась в качестве защиты

⁴ Кондратова О.С. Регулятивный капитал банка: Сравнительный Анализ соглашения Базель II и Базель III // Финансы и кредит. – 2015. – 22 (646). – С. 13.

⁵ Усоскин В. М. Базель III: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований) // Деньги и кредит. – 2013. – № 9.

Рис. 1. Основные элементы Базель I ⁶

вкладчиков (1914–1952 гг). Во второй половине XX века господствующим стало утверждение, что количество капитала зависит не от количества депозитов, а от качества активов.

Наиболее надёжными признаются: нераспределенная прибыль и обыкновенные акции, которые являются основой капитала первого уровня.

В капитал второго уровня входят: непубликуемые резервы, резервы переоценки активов, общие резервы на покрытие убытков будущих периодов/общие резервы для покрытия убытков по кредитам, гибридные инструменты, сочетающие в себе характеристики капитала и долга, долгосрочная субординированная задолженность.

Вторым важным шагом в отношении к капиталу становится оценка активов по риску, то есть надёжность активов измеряется с учётом процентных ставок, стоимости акций, валютных курсов, цен товаров.

Но помимо явных преимуществ, соглашение Базель I имело ряд недостатков, которые были учтены в соглашении Базель II.

В этих условиях уже в ноябре 2005 Базельский комитет по банковскому надзору выпустил полностью обновленный документ «Международная Конвергенция принципов измерения капитала и стандартов капитала» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework) – новый подход «Базель II». Новое соглашение затрагивало такие аспекты, как:

1. Минимальные требования к капиталу кредитных институтов;
2. Пруденциальный надзор за достаточностью капитала;
3. Рыночная дисциплина.

⁶ Научное исследование консалтингового агентства Территория Лизинга: «Базель и российская практика определения достаточности капитала» http://kleasing.ru/skins/konsalting_reload/images/pr4.pdf.

Для России, которая присоединилась к числу стран, учитывающих нормативы Базеля, в 1997 г. применение новых стандартов означало укрепление имиджа на международной банковской арене, что влекло за собой повышение доверия к России и как следствие развитие международных отношений в банковском секторе. Для страны это было важно, так как повышение суверенного рейтинга государства должно оказать положительное влияние на переход российской банковской системы от экстенсивной модели развития к интенсивной.



Рис. 2. Основные элементы Базель II ⁷

Необходимость срочного поиска новых дополнительных механизмов регулирования стала очевидной в самый разгар внедрения Базеля II вследствие ипотечного кризиса, начавшегося в 2007 г. и выявившего массовый крах риск — менеджмента финансовых институтов и органов надзора западных стран. Эти события, несомненно, оказали влияние на восприятие Базеля II, находившегося в процессе реализации. Даже в самый пик кризиса продолжались дебаты о том, смягчают или усиливают полное внедрение Базеля II банковские проблемы, которые переросли в кризис ликвидности. В июле 2009 г. Комитет выпускает пакет документов «Базель 2.5», направленного на усиление

⁷ Научное исследование консалтингового агентства Территория Лизинга: «Базель и российская практика определения достаточности капитала» [http:// kleasing.ru/skins/konsalting_reload/images/pr4.pdf](http://kleasing.ru/skins/konsalting_reload/images/pr4.pdf).

основы капитала, в котором особое внимание уделяется секьюритизации и подверженности рискам производных финансовых инструментов. В этом пакете также раскрывались ключевые аспекты риск-менеджмента в контексте второй и третьей частей Базеля II.

Несмотря на введение новых пруденциальных мер, начиная с 2008 года, западные страны столкнулись с новым мировым финансовым кризисом. Основными причинами кризиса, относящимися к сфере финансов, стали ипотечный кризис в США, высокорисковая политика инвестиционных банков. В 2010 г. было объявлено о новых мерах банковского надзора Базель III, направленных на ужесточение требований к депозитным банкам, что создавало дополнительные проблемы для развития их деятельности в условиях сложностей, с которыми сталкивалась экономика зарубежных стран. В связи с этим срок внедрения новых правил был продлён до 2019 г. Также причиной столь длительных сроков внедрения новых положений являлось согласование нового Базеля в рекордно короткие сроки, что подразумевало наличие ряда неучтённых факторов, для выявления и проработки которых было необходимо время. Даже в таких условиях, многие банки, стремясь повысить конкурентоспособные преимущества, стали ускоренно внедрять в свою практику решения Базеля III, что однако стало оказывать негативное влияние на темпы экономического роста в их странах и уходу с финансовых рынков менее конкурентоспособных кредитных.

Новые требования, в частности, дополняли предыдущие, а именно:

1. В части управления и оценки достаточности капитала банка (Pillar 1):

- Повышение уровня требований к капиталу банка.
- Изменение количественной качественной структуры капитала банка.
- Процикличность и риск-чувствительность предложенных моделей.
- Допустимость субъективности относительно входящих данных.

2. В части внедрения требований пруденциального надзора (Pillar 2):

- Недостаточное внимание к риску контрагента по сделкам с производными ценными бумагами.

3. В части управления рыночной дисциплиной банка (Pillar 3):

- Несостоятельность требований к раскрытию информации.

Основные требования Базель III были направлены на повышение устойчивости банковских систем стран, являющихся членами Комитета, по отношению к финансовым и экономическим кризисам, улучше-

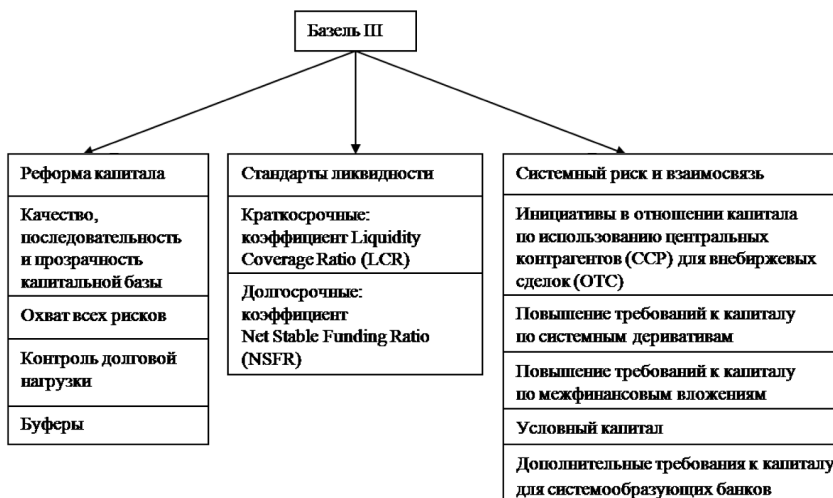


Рис. 3. Основные элементы Базель III⁸

ние качества банковского риск-менеджмента, повышение прозрачности и стандартов раскрытия информации финансовыми институтами.

4. Последствия введения соглашения Базель III для зарубежных банков

Требования Базеля III включают в себя меры количественных параметров, фокусом которых является повышение минимального уровня требуемого капитала и качественных основная цель которых заключается в создании качественно новой структуры капитала.

Первая задача касается повышения качества капитала. Ключевые изменения включают в себя следующее: капитал 1-го уровня состоит из базового капитала и дополнительного. Базель III запрещает включать в его состав ожидаемый доход от сделок по секьюритизации, также предполагается выведение из капитала позиций по андеррайтингу, занимающих более 5 рабочих дней. Подлежат вычету права на ипотечное обслуживание, превышающие 15% от суммы обыкновенных акций, так как данные права взвешиваются по риску 250%.

Несмотря на сбалансированные и упрощенные требования к капиталу второго уровня, его количество рассчитывается на основе коэффициента достаточности капитала, что влечёт за собой необходимость

⁸ Научное исследование консалтингового агентства Территория Лизинга: «Базель и российская практика определения достаточности капитала» [http:// kleasing.ru/skins/konsalting_reload/images/pr4.pdf](http://kleasing.ru/skins/konsalting_reload/images/pr4.pdf).

корректировки объёма капитала второго уровня. Это должно быть представлено следующим образом⁹:

удельный вес составляющих капитала 1-го уровня:

$$\frac{\text{common equity tier 1 capital}^{10}}{RWA}^{11} \geq 4,5\%;$$

$$\frac{\text{Tier 1 capital}^{12}}{RWA} \geq 6\%;$$

$$\frac{\text{Total regulatory capital}^{13}}{RWA} \geq 8\%$$

Перерасчёт по новому методу привёл к тому, что у подавляющего большинства банков суммы капитала не соответствовали новым требованиям. Это повлекло за собой негативные последствия, в частности: мелкие банки стали покидать рынок, а как мы знаем вне зависимости от размера банки аккумулируют движение денежных средств, то есть начались процессы по высушиванию экономики от денежной массы. В свою очередь, более крупные банки стали пересматривать структуру своих активов, уменьшая долю сделок с повышенным риском, что означало сокращение инвестиций, и финансирования бизнеса ведь любой бизнес начинается с кредита и развивается за счёт него. Увеличились требования к заёмщикам, стало сложнее привлекать кредиты, в то же время регулирующие органы начали проводить менее гибкую политику при включении инструментов капитала 1-го и 2-го уровней. Труднее было сохранить уровень прибыли при снижении дивидендов. Предусматривалось, системообразующим банкам (и потенциально всем кредитным организациям) может быть разрешено, выпускать условные конвертируемые инструменты для выполнения дополнительных требований к капиталу.

Второй мерой, предусмотренной в новом соглашении, было повышение уровня капитала.

⁹ Кондратова О.С. Регулятивный капитал банка: Сравнительный Анализ соглашений Базель II и Базель III // Финансы и кредит. – 2015. – 22 (646).

¹⁰ Базовый капитал 1-го уровня.

¹¹ Активы, взвешенные по уровню риска.

¹² Капитал 1-го уровня.

¹³ Общий уровень достаточности капитала.

Ключевые изменения включают в себя:

1. Увеличение с 2,0% до 4,5% минимальных требований к обыкновенным акциям капитала 1-го уровня.
2. Доведение общих требований к обыкновенным акциям капитала 1-го уровня до 7,0%.
3. Поэтапное внедрение с 2013 по 2019 гг.
4. Создание буфера сохранности капитала в 2,5%.
5. Создание контрциклического буфера, за счёт увеличения буфера сохранности капитала во время чрезмерного кредитного роста.
6. Как следствие увеличение требований к общему количеству капитала с 8% до 10,5%.

Изменение требований к капиталу можно изобразить следующим образом:

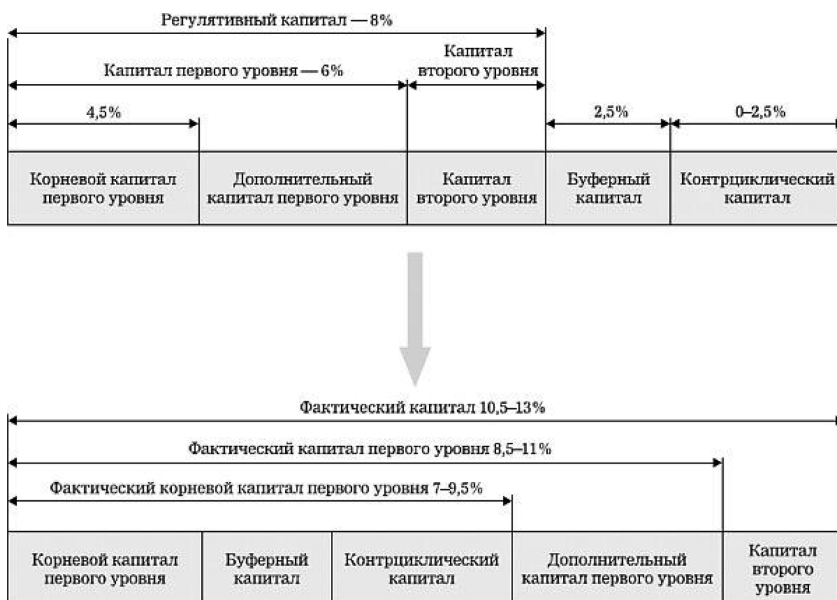


Рис. 4. Изменение структуры капитала банка

Последствия внедрения новых положений могут привести к тому, что:

1. Банки столкнутся с существенными дополнительными требованиями к капиталу. Большая часть дефицита которого должна будет покрываться за счёт обыкновенных акций или невыплаченных дивидендов.

2. В целом банки могут использовать буфер сохранности капитала в сложные периоды, однако вероятность этого невелика, учитывая ограничения на распределение прибыли.

3. Банки, вероятно, будут нацелены на более высокую долю обыкновенных акций, и ожидания рынка в отношении капитала 1-го уровня могут увеличиться приблизительно до 9%.

4. Вероятно, будут внесены дальнейшие дополнения в риски, по системообразующим компаниям и антициклическому буферу капитала, в результате чего банки могут ожидать больший норматив достаточности капитала в 13–15%.

Третья задача – это снижение долговой нагрузки:

1. Введение ограничительного коэффициента долговой нагрузки, который предполагает, что активы банка не могут превышать капитал банка более чем в 33 раза.

2. Коэффициент долговой нагрузки вводится на валовой и невзвешенной основе без учёта рисков, связанных с активами.

Последствия внедрения указанной задачи следующие:

1. Ввод коэффициента долговой нагрузки может привести к снижению кредитования, поэтому он является чётким стимулом для усиления позиций по капиталу банков, хотя ещё предстоит оценить нанесёт ли этот коэффициент угрозу отдельным компаниям.

2. Показатель неэластичный к риску может привести банк к использованию высокодоходных/высокорисковых инструментов, хотя вероятность данных последствий компенсируется другими требованиями БКБН.

3. Вырастает давление на банки по продаже активов с низкой маржой (например, ипотечные кредиты), в связи с чем цены на них могут быть снижены.

4. Рынок и рейтинговые агентства могут потребовать от банков поддерживать более высокий коэффициент долговой нагрузки, чем регулирующие органы.

Четвёртая задача и мера в отношении к изменению качества активов за счёт повышения покрытия краткосрочной ликвидности, а именно: ввод коэффициента краткосрочной ликвидности Liquidity Coverage Ratio, для стимулирования банков к повышению качества своих активов с одной стороны и обеспечение стабильности финансовой системы при наступлении стрессового сценария с другой стороны.

Для определения коэффициента LCR производится деление высококачественных ликвидных активов на ожидаемые оттоки денежных средств в течение 30-дневного стрессового сценария. Желательный размер коэффициента, к которому должен стремиться банк, равен 1.

Активам присваивается вес в зависимости от ликвидности, которая варьируется от 100% на государственные облигации и от 0 до 50% для корпоративных облигаций.

Изменения качества активов приведут к тому, что:

1. Снижение риска изъятия депозитов будет иметь положительный эффект в отношении стабильности финансового сектора.
2. Произойдет переориентация банков на безрисковые низкодоходные активы, что скажется на сокращении рентабельности.
3. Переход под контроль государства денежных средств банка, так как наиболее высокую ликвидность имеют государственные ценные бумаги и для поддержания коэффициента ликвидности на необходимом уровне банки будут вынуждены скупать государственные облигации.

Пятая задача связана с изменением качества активов за счёт повышения стабильного финансирования.

Введение коэффициента Net Stable Funding Ratio для стимулирования и мотивации банков привлекать стабильные источники финансирования своих операций и снижения зависимости от краткосрочного финансирования рассчитывается следующим образом ¹⁴:

$$NSFR = \frac{\text{имеющиеся источники финансирования}}{\text{потребности финансирования балансовых активов}} ;$$

Необходимые и доступные суммы финансирования определяют с применением взвешенных по риску факторов, отражающих стабильность доступного фондирования и дюрацию актива. Взвешивающие факторы для активов различаются от 0% и 5% для наличности и государственных облигаций до 65% для ипотечных кредитов, 85% для розничных кредитов и 100% для других активов.

Для определения доступного стабильного финансирования обязательств взвешивающие факторы варьируются от 100% для капитала 1-го уровня до 90% для розничных депозитов и 50% для полного необеспеченного финансирования.

Последствия внедрения должны привести к тому, что:

1. Коэффициент NSFR стимулирует банки снизить их зависимость от краткосрочного финансирования и увеличить стабильность смешанного финансирования.

¹⁴ Банковский клуб: https://docviewer.yandex.ru?url=http%3A%2F%2Fwww.interbankclub.com%2FLoadedFiles%2FMOODY%20OCT_2013_Basel_III.pdf&name=MOODY%20OCT_2013_Basel_III.pdf&lang=ru&c=569f6ee345a3.

2. Банкам будет необходимо увеличить пропорцию межбанковских и корпоративных депозитов со сроком более одного года, но в настоящее время привлечение такого финансирования от институциональных инвесторов может быть ограничено, так как последние обычно стараются снизить свои инвестиции в финансовый сектор.

3. Управление коэффициентом NSFR путём изменения состава активов приведёт к увеличению доли краткосрочных активов и понижению доходности.

4. Более сильные банки с высоким коэффициентом NSFR будут способны влиять на рыночное ценообразование на активы. Конкурентоспособность слабых банков снизится, а вслед за ней и общий уровень конкуренции.

Практические последствия внедрения Базель III в России и в мире

Основная цель внедрения в практику Базеля III — обеспечение стабильного функционирования банковской системы. По мнению МБРР, прирост капитала на 1% приводит к сокращению вероятности банковского кризиса на 30% с 5,1 до 3,1%, в то время как по оценке экспертов ОЭСР необходимо ожидать снижение темпов роста ВВП в диапазоне 0,05–0,15%. По результатам исследования комитета, подтверждённого расчётами МБРР при анализе макросреды, повышение банками доли ликвидных активов до 25% в течение четырёх лет в совокупности с переориентацией на «длинные кредиты» может привести к сокращению среднегодовых темпов роста ВВП на 0,08%. Мы должны понимать, что сокращение ВВП в среднем на 1% в цифровом выражении это миллиардные потери для бюджетов стран. В свою очередь, эксперты МВФ также отмечали, что даже в результате принятия Базель II наблюдалось массовое выведение активов за баланс и рост теневой банковской деятельности, хотя требования нового соглашения в разы жёстче¹⁵.

Относительно влияния на инвестиционный бизнес хотелось бы отметить, что для поддержания нормативных уровней коэффициента NSFR, банки будут увеличивать долю государственных облигаций в своих портфелях, что приведёт к сокращению денежных вливаний в частный бизнес, понижению доходов банков и, как следствие, к «охлаждению» банков к инвестиционной деятельности.

По нашему мнению, в результате принятия Базеля III, которое происходило в очень сжатые сроки, остался нерешённым ряд существенных вопросов, а именно:

¹⁵ Усокин В. М. Базель III: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований)// Деньги и кредит. — 2013. — 9.

1. Отсутствие детальной проработки принципов в отношении системообразующих финансовых институтов. Следует ожидать, что отдельные юрисдикции будут интерпретировать положения Базель III по-своему. Это является результатом несогласованности целей внедрения соглашения Центральными банками на Западе и на Востоке. Так как на Западе ориентированы на увеличение ликвидности, ЦБ на Востоке делают основной упор на управление рисками, совершенствование подходов к стресс-тестированию, необходимость внедрения в стратегию развития компании методов управления капиталом и рисками.

2. Юридическая несогласованность глобального международного надзора: так положения нового Базеля III не согласуются с локальными реформами некоторых стран (например, закон Додда-Франка и Правила Волькера, действующими в США).

3. Развитие теневой банковской деятельности. Эксперты МВФ отмечают, что ужесточение законодательства для банковского регулирования повлечёт за собой ускоренный рост объёма забалансовых операций как способов сокращения потребности банков в дополнительном капитале.

4. Отсутствие системы штрафных санкций. И хотя рекомендательный характер применения положений БКБН был отменён, штрафные санкции за несоблюдение новых нормативов были проработаны очень слабо.

Заключение

Следует отметить, что внедрение на Западе системы банковского надзора лишь укрепит финансовую систему более за счёт ограничений, а не совершенствования методологии управления финансами банков. Ужесточение требований к капиталу банка приведёт к удорожанию кредитов, а новые коэффициенты ликвидности – к переориентации банков на менее рискованные сделки, степень риска которых основывается на объекте инвестирования, что исключает развитие некоторых отраслей как таковых ввиду их повышенного класса риска в целом.

Используемые источники

1. Core Principles for Effective Banking Supervision – BIS, oct.2006.
2. KPMG.ru: Базель III вопросы внедрения.
3. Federal Reserve System. Open Market Operations. 19 August 2013. <http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>
4. Detailed Assessment of Observance of The Basel Core Principles for Effective Banking Supervision IMF Country Report. – 2015, April. – No. 15/89.

5. Симановский А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора, издание второе // Деньги и кредит. – 2007. – № 1.
6. Федеральный справочник: <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-16/II/Simanovskiy.pdf>.
7. Новации в регулировании: зло или благо? // Деньги и кредит. – 2012. – № 5.
8. Симановский А. Ю. Банковская реформа: отдельные аспекты // Деньги и кредит. – 2012. – № 8.
9. Кондратова О.С. Регулятивный капитал банка: Сравнительный Анализ соглашений Базель II и Базель III // Финансы и кредит. – 2015. – 22 (646).
10. Базельский комитет по банковскому надзору: Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Уточненные рамочные подходы. – 06.2004.
11. World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns and Recoveries. International Monetary Fund. Oct.2008 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/pdf/text.pdf>.
12. Усоскин В. М. Базель III: влияние на экономический рост (обзор эмпирических исследований) // Деньги и кредит. – 2013. – № 9.
13. Научное исследование консалтингового агентства Территория Лизинга: «Базель и российская практика определения достаточности капитала» http://kleasing.ru/skins/konsalting_reload/images/pr4.pdf.
15. Международный банковский клуб: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.interbankclub.com%2FLoadedFiles%2FMOODYS_OCT_2013_Basel_III.pdf&name=MOODYS_OCT_2013_Basel_III.pdf&lang=ru&c=569f6ee345a3.

Саркисян А. Ш.

аспирант,
ФГБУ «НИИ Труда и социального страхования»
e-mail: 5568800@mail.ru

Эффективность маркетингового управления внутрифирменным рынком труда

В статье описывается методика оценки маркетингового управления персоналом компании. Показана сущность и структура маркетингового управления фирмой. Проанализированы принципы оценки маркетингового управления трудом персонала. Сделаны выводы о влиянии маркетингового управления на эффективность труда работников.

Ключевые слова: маркетинговое управление, эффективность труда, внутрифирменный рынок труда, персонал фирмы.

Sarkisyan A. S.

postgraduate student at the FSBO «Research Institute
of Labour and social insurance»

The effectiveness of marketing management of the internal labour market

The article describes the evaluation methodology marketing management personnel of the company. The article shows the essence and structure of marketing management of firm. Analyzed the valuation principles of marketing labor management personnel. The conclusions about the impact of marketing management on the efficiency of employees.

Keywords: marketing management, labor efficiency, internal labor market, the staff of the firm.

Одним из современных инновационных подходов к регулированию рынка труда является маркетинговое управление. Оно выступает основным элементом в структуре принятия управленческих решений для обеспечения эффективной деятельности компании и ее сотрудников, как субъектов внутрифирменного рынка труда. Чтобы достичь успеха и развивать маркетинговую деятельность в области человеческих ресурсов, а также обеспечить высокий уровень маркетингового управления фирма несомненно должна находить и реализовывать возможные направления, которые будут соответствовать бизнес-плану предприятия, и реализации основ маркетингового управления, влияющих

на повышение эффективности деятельности как компании, так и ее сотрудников.

Маркетинговое управление фирмой, это такой вид управленческой деятельности, когда самой важной является маркетинговая политика, определяющая что производить, как производить и для кого производить на рынке покупателя. Несмотря на то, что эти три положения являются основными задачами экономики, такой подход реально осуществим только в теории. На практике же маркетологи не являются главными действующими лицами на фирме, а лишь вспомогательными специалистами¹.

В то же время такой подход не применялся в постиндустриальном обществе, где производство в первую очередь определялось прибылью, а не ассортиментом и качеством товара. Но постиндустриальное общество постепенно сменяется Обществом Знаний (информационным обществом), и покупатель начинает играть ведущую роль. Отсюда и появляются такие новые направления экономики, как теория поведения покупателя и др. Поэтому роль маркетингового управления фирмой будет повышаться².

Принятию управленческих решений и формированию инновационных целей предприятия, а также своевременному контролю и корректировке целей и задач способствует оценка маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда, которая и обеспечивает процесс формирования оперативного маркетингового решения, способствующего реализации поставленной стратегической цели управления и вытекающих из нее задач.

Анализируя оценочные параметры маркетингового управления на внутреннем рынке предприятия, можно отметить, что социальная эффективность часто ставится на первое место в шкале оценочных параметров маркетингового управления. Считается, что мероприятия в области маркетинга персонала в аспекте управления обеспечивают, прежде всего, повышение социального уровня персонала, включая культурный, экологический и другой аспекты жизни людей, а потом только повышение экономических показателей.

Очень часто для оценки эффективности маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда используют комплексные методы, основанные на качественных характеристиках.

¹ Попов Е.В., Власов М.В. Экономические институты производства новых знаний. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006. – С. 88.

² Там же. – С. 155.

Маркетинговый подход, наиболее обоснованно формулирует показатели, составляющие оценку маркетинговой деятельности:

- философии ориентации на потребителя;
- интегрированной организации маркетинга;
- адекватности и точности маркетинговой информации;
- стратегической ориентации;
- эффективности управления текущей маркетинговой деятельностью³.

Однако набор определенных показателей оценки маркетинговой деятельности предприятия может полностью зависеть от компетенций эксперта, отвечающего за объективность оценочного потенциала.

Считается, что оценка эффективности маркетингового управления зависит от суммы, затраченной на маркетинговые мероприятия. Но применение такого метода оценки, в основном учитывающего только повышение экономических показателей, т.е. экономическую эффективность, абсолютно не учитывает социальный эффект⁴.

Но этот подход в основном не может определить эффект от маркетингового управления, как и оценить маркетинговое управление корпорации, и дать характеристику деятельности предприятия в целом. Наряду с экономическими показателями, используемыми в методах оценки эффективности маркетингового управления, важно отражать и социальные показатели, поскольку они наиболее полно отражают уровень достижений компании, например, связанных с повышением квалификации кадров⁵.

Необходимо комплексно рассмотреть систему показателей, используемую для совершенствования оценки эффективности маркетингового управления корпорации (таблица 1).

Таким образом, принципы, наиболее часто используемые в оценке эффективности маркетингового управления фирмой, можно применить в создании методики, в рамках системного подхода, для обеспечения сбалансированного роста всех социальных, экономических и функциональных показателей предприятия, а также более полного удовлетворения потребностей персонала. Эффективность деятельности ряда подразделений предприятия, таких как отдел кадров, бухгалтерия, планово-экономический отдел и т.д., очень сложно оценить с

³ Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. Второе европейское издание. – М., СПб., Киев: Вильямс, 2003. – С. 190.

⁴ Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 344.

⁵ Котлер Ф. Управление маркетингом. – М.: Экономика, 1994. – С. 230.

Таблица 1

Основные принципы оценки оптимизации маркетингового управления

Принцип	Главная идея
Социально-экономическая эффективность	Определение объективной необходимости применения в оценке эффективности маркетингового управления корпорации социального аспекта, а именно показателей деятельности маркетинговых подразделений по улучшению условий труда, быта, жизненного уровня сотрудников посредством повышения квалификации персонала.
Целостный характер оценки	Необходимость обоснования зависимости и взаимосвязи всех показателей оценки, и прежде всего, экономических и социальных в комплексе, то есть целостно, без выделения определенных показателей и свойств из контекста оценки всего предприятия в целом.
Структурированной упорядоченности	Определение в методике оценки наиболее частых, постоянных, устойчивых методических основ, формирующих системообразующие начала для методик.
Компонент иерархии	Упорядоченность в системе принципов по горизонтали по принципу координации и по вертикали, по принципу субординации. Рассмотрение определенных принципов на уровнях началах.
Принцип самоорганизации	Возможность адаптации, подстройки, регулирования своей внутренней структуры при постоянном воздействии внешней среды, необходимость приспособления, модификации свойств и качеств системы, а именно маркетингового управления корпорации.

позиций маркетингового управления, как, например, и деятельность службы маркетинга, поскольку это проще измерить с экономической точки зрения, а социальный эффект необходимо оценивать не только для конкретного подразделения, а для всего предприятия в целом.

Определить повышение финансового результата от вклада конкретного работника, повысившего свою квалификацию или приобретшего определенные профессиональные компетенции достаточно сложно в методологическом плане. При оценке эффективности маркетингового управления в рамках конкретной компании важно рассчитывать влияние оценки на формирование определенных направлений, таких как показатели рыночной стоимости предприятия.

Показатели социально-экономической эффективности, используемые для оценки эффективности маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда предприятия, призваны выражать в пер-

вую очередь именно повышение уровня жизни сотрудника, его благосостояния, достигнутого развитием предприятия за определенное время. Критерии, которые используются для оценки эффективности маркетингового управления предприятия, показывают тот комплекс взаимосвязанных подходов, направленных на оптимизацию всех процессов предприятия и его реакцию на изменения внешней среды и соотношение сил внутренней среды.

Таким образом, эффект от повышения результативности маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда инновационного предприятия предлагается рассмотреть как общий показатель социально-экономического эффекта (формула 1):

$$\mathcal{E}_{сээ} = \mathcal{E}_{иэ} + \mathcal{E}_{оос} + \mathcal{E}_{пк} * 0,15, \quad (1)^6$$

где: $\mathcal{E}_{сээ}$ – социально-экономический эффект, отражающий направления оптимизирующие процессы маркетингового управления;

$\mathcal{E}_{иэ}$ – инвестиционный эффект, направленный на повышение результативности маркетингового управления компаний;

$\mathcal{E}_{оос}$ – эффект от изменения структуры организации маркетингового управления;

$\mathcal{E}_{пк}$ – эффект от повышения квалификации сотрудников или получения профессиональных компетенций;

$K_{сэ}$ – коэффициент социального эффекта от внедрения инноваций, изменения организационной структуры и повышения квалификации сотрудников.

Данный коэффициент предлагается приравнять к 15% удельного веса прибыли или 0,15, поскольку все изменения, которые происходят во внутренней среде предприятия, связанные с внедрениями инноваций, совершенствованием организационной структуры и повышением социального и экономического уровня жизни сотрудников, повышением квалификации, приводят к повышению прибыли не менее чем на 15%, таким образом, существует прямая зависимость между социальным и экономическим эффектами.

Если ввести показатель приведенных затрат, являющихся суммарным по группе, приведенных выше эффектов и разделить на него полученный социально-экономический эффект, то мы получим социально-экономическую эффективность маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда.

⁶ Разработана автором.

$$\Theta_{\text{эф}} = \Theta_{\text{сээ}} / Z_c, \quad (2)$$

где: $\Theta_{\text{эф}}$ – социально-экономическая эффективность, Z_c – суммарные приведенные затраты.

Важно разграничить группы критериев, чтобы потом объединить их в одну систему показателей, а именно:

1 группа – оценочные показатели, которые основаны на статистических данных.

2 группа – оценочные показатели на основе данных опросов, которые, в свою очередь, возможно разделить по двум критериям – оценка качества трудовой жизни персонала, участвующего в управлении маркетингом предприятия и второе направление – повышение благосостояния и качества жизни персонала всего предприятия.

Оценка эффективности маркетингового управления инновационного предприятия, в значительной степени зависит не только от затрат на инновации, в том числе и путем повышения квалификации сотрудников для получения предполагаемых результатов, но и от того, какие именно инновации необходимы, и потребности в приобретении каких профессиональных компетенциях существуют. Так как можно, например, обучить всех сотрудников иностранному языку, потратив на это значительные финансовые средства, для повышения их удовлетворенности и компетентности, но этот язык не используется в компании при ведении документации и переговоров.

Важным показателем оценки эффективности маркетингового управления инновационного предприятия является оценка изменения организационной структуры.

Здесь важно учитывать ряд показателей, таких как: согласованность выполнения функций маркетингового управления; обеспечение сроков выполнения важнейших функций маркетингового управления; обеспечение инновационных преобразований маркетингового управления предприятия; интегрированность и тесное взаимодействие со службами компании; рациональное и полномочное исполнение обязанностей персонала уровня управления маркетингом предприятия; качественность принимаемых маркетинговых управленческих решений; обеспеченность средствами маркетинговых коммуникаций и др.

Экономически оценить эффект маркетингового управления и его влияния на повышение экономических показателей и социальный уровень персонала возможно с применением показателей измерения процесса управления навыками, умениями и знаниями, т.е. влиянием изменения квалификации персонала под влиянием инноваций, из-

менения организационной структуры и уровня благосостояния и жизни сотрудников предприятия.

В современных компаниях необходимы структурированные знания, позволяющие не только управлять эффективно предприятиями, но и выстраивать систему получения своевременных и необходимых знаний и профессиональных компетенций⁷.

Надо отметить, что при оценке маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда инновационного предприятия используются как качественные, так и количественные показатели, которые необходимо оптимизировать в одной системе показателей. То есть привести, например, к единой системе баллов. Приведем примерную таблицу, основой которой может служить STEP-анализ.

Итак, эффективность маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда можно определить как суммарное отношение оценок всех системных частей эффективности качественных и количественных показателей оценки маркетингового управления компании, которые выражены в виде баллов от 0 до 10 и коэффициента социального эффекта от внедрения инноваций, изменения организационной структуры и повышения квалификации сотрудников, равного 0,15, т.е. среднему увеличению финансовых результатов при применении полученных знаний в процессе деятельности предприятия.

Таблица 2

**Структура количественных и качественных показателей
в единой балльной системе**

Направление повышения эффективности	Оценочные критерии эффективности	Балльная оценка
1. Социально-экономический эффект	1.1. Повышение уровня и качества жизни персонала занимающегося обеспечением маркетингового управления	от 0 до 10
	1.2. Повышение благосостояния всего коллектива	от 0 до 10
2. Инвестиционный эффект	2.1. Доход от инвестиционной деятельности, направленный на повышение эффективности маркетингового управления предприятия	от 0 до 10
3. Эффект от изменения структуры организации маркетингового управления	3.1. Обеспеченность согласованного выполнения всех функций маркетинга; согласованность выполнения функций маркетингового управления	от 0 до 10

⁷ Новожилов А.Е. Инновационный потенциал предпринимательской деятельности: теоретико-методологический аспект // Развитие инновационной экономики: Проблемы хозяйственного самоуправления. Матер. VIII Межрегион., науч.-практ. конф. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та. – 2006. – С. 68.

Продолжение таблицы 2

	3.2. Обеспечение сроков выполнения важнейших функций маркетингового управления; обеспечение инновационных преобразований маркетингового управления предприятия	от 0 до 10
	3.3. Интегрированность и тесное взаимодействие со службами компании; рациональное и полномочное исполнение обязанностей персонала уровня управления маркетингом предприятия	от 0 до 10
	3.4. Качественность принимаемых маркетинговых управленческих решений; 3.5. Обеспеченность средствами маркетинговых коммуникаций и др.	от 0 до 10
4. Эффект от повышения результативности за счет обучения сотрудников или приобретения профессиональных компетенций	4.1. Новый объем знаний и применение их при принятии маркетинговых управленческих решений	от 0 до 10
	4.2. Обеспеченность доступности и необходимого объема новых знаний, из внешней среды	от 0 до 10
	4.3. Обеспеченность возможности получения новых профессиональных компетенций	От 0 до 10
	4.4. Формирование нового объема знаний по своевременности и соответствию требованиям рынка и инновационных процессов.	от 0 до 10
	4.5. Обеспеченность процесса дополнения и совершенствования знания	От 0 до 10
	4.6. Обеспеченность процесса применения знаний при реализации полученных новых профессиональных компетенций	От 0 до 10
Ксэ – коэффициент социального эффекта от внедрения инноваций, изменения организационной структуры и повышения квалификации сотрудников – 0,15		
Интегральная оценка варианта оптимизации маркетингового управления		от 0 до 40

Приведенные в таблице аспекты, включают в себя основные показатели оценки эффективности маркетингового управления на инновационных предприятиях. Таким образом, оценка будет тем объективнее, чем больше будет учитывать социальную составляющую данного анализа.

Чем больше балльная оценка мероприятий по повышению эффективности оценки маркетингового управления, тем более применимы данные мероприятия на внутрифирменном рынке труда.

Важно отметить, что такой комплексный метод должен использоваться наиболее часто для оценки эффективности маркетингового управления на внутрифирменном рынке труда предприятия.

Таким образом, можно констатировать, что при осуществлении маркетингового управления как одного из инновационных подходов к

регулированию рынка труда, способствующего формированию у работников компании новых профессиональных компетенций, эффективность их труда и соответственно результативность деятельности организации значительно повышается.

Используемые источники

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. – М.: ИНФРА-М, 1999.
2. Котлер Ф. Управление маркетингом. – М.: Экономика, 1994.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. – М., СПб., Киев: Вильямс, 2003.
4. Новожилов А.Е. Инновационный потенциал предпринимательской деятельности: теоретико-методологический аспект // Развитие инновационной экономики: Проблемы хозяйственного самоуправления. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та. 2006.
5. Попов Е.В., Власов М.В. Экономические институты производства новых знаний. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006.

Сквирия Д. В.

соискатель,

Российская академия предпринимательства

e-mail: vskvirya@bk.ru

Проблемы создания и функционирования кластерных объединений

В статье рассматриваются проблемы и опыт создания и функционирования промышленных кластеров. Каждому региону присущи свои особые условия, характерные конкурентными преимуществами, поэтому меры, предпринимаемые для создания кластера, должны учитывать эти условия. В зависимости от количества участников в большинстве случаев управление кластером осуществляет управляющая компания (УК), являющаяся специализированной организацией оперативного управления, осуществляющее экспертно-аналитическое, организационное, методическое и информационное сопровождение.

Ключевые слова: *кластер, модели кластеризации, политика, управляющая компания, малые, средние, промышленность, предприятия, объединения, предпринимательство, деятельность, структура, ресурсы, наукоемкие производства, конкурентоспособность, кооперация, участники, традиционные отрасли, органы, стратегия, развитие, совершенствование, территория, регион, страна.*

Skvirya D. V.

Russian academy of entrepreneurship

Problems of creation and functioning clusters associations

In the article problems and experience of creation and functioning of industrial clusters are considered. The special conditions, characteristic competitive advantages therefore the measures undertaken for creation of a cluster have to consider these conditions are inherent in each region. Depending on number of participants in most cases control of a cluster is exercised by the management company (MC) which is the specialized organization of operational management, the carrying-out expert and analytical, organizational, methodical and information maintenance.

Keywords: *cluster, models of a clustering, politician, management company, small, averages, industry, enterprises, associations, business, activity, structure, resources, knowledge-intensive productions, competitiveness, cooperation, participants, traditional branches, bodies, strategy, development, improvement, territory, region, country.*

Промышленные кластеры начали формировать еще в 50–60-х годах. За последние два десятилетия мировой процесс кластеризации прошел довольно активно. В настоящее время в мире функционирует свыше тысячи кластерных объединений, как в развитых, так и в развивающихся странах мира. Доля ВВП для предприятий США, объединенных в кластеры, превысила 60%. Доля рабочей силы задействованной в кластерах, расположенных на территории ЕС, составляет 38% [8].

В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира.

Можно выделить несколько моделей кластеров, на основе зарубежной кластерной политики:

1. Для европейской модели характерно формирование особой производственной и сбытовой стратегии в пределах кластера, а также за его пределами. Конкурирующие компании концентрируются в пределах одной географической области и выпускают дифференцированный продукт.

2. Для североамериканской модели кластеризации требуется объединение ряда отраслевых компаний с соблюдением принципа территориальной специализации.

3. Азиатская модель предполагает вертикальную интеграцию и специализацию предприятий в рамках одной географической области при насаждении кластеризации и высокой роли государства.

4. Японская модель кластеризации подразумевает концентрацию вокруг крупной компании-монополиста ряда малых и средних предприятий. Это происходит в условиях конкуренции между мелкими компаниями за возможность осуществлять поставки промышленной продукции. Такие промышленные связи предполагают горизонтальную и вертикальную интеграцию.

Основными направлениями современной предпринимательской политики являются решения следующих задач:

- увеличение производительности труда;
- повышение конкурентоспособности развитие кооперации;
- развитие производства и кластерной политики;
- поддержка существующих и потенциальных цепочек создания добавленной стоимости;
- обеспечение охраны окружающей среды и т. д.

Помимо этого, кластерная политика влияет на выбор конкурентоспособной модели экономики, приоритетных отраслей, имеющих потенциал повышения конкурентоспособности и кооперации. Можно констатировать, что кластерная политика – это сложный комплекс

сний процесс, реализуемый совместно государственными органами управления и предпринимательскими структурами.

Каждому региону присущи свои особые условия, характерные конкурентными и кооперационными преимуществами, поэтому меры, предпринимаемые для создания кластера, должны учитывать эти условия. В зависимости от требуемой цели развития выделяют следующие варианты моделей кластерной политики (таблица 1).

Таблица 1

Модели кластерной политики [1]

Тип модели	Уровень	Цель развития	Типичные действия	Страна-представитель
Модель национальных преимуществ.	Мега-Мезо.	Национальное преимущество в определенных секторах или цепочках создания стоимости.	Определение кластера и создание благоприятных условий.	Канада, Дания, Финляндия, Швеция, Нидерланды
Модели поддержки малого и среднего бизнеса.	Микро-Мезо.	Конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.	Усиление взаимодействия между источниками знаний для обучения и компенсации недостатка инновационных возможностей.	Австралия, Новая Зеландия, Норвегия, США
Модели регионального развития.	Мезо-Микро.	Привлекательность региона, экономический рост.	Стимулирование развития бизнеса в определенных направлениях через инвестиции и систему поддержки предпринимательских инициатив.	Канада, Шотландия, Уэльс
Модели установления связей науки с производством.	Микро-Мезо.	Сотрудничество и программа действий между промышленностью и наукой.	Создание «критической Массы» в развивающихся технологиях через привлечение научного потенциала, инвесторов и предпринимателей.	Австрия, Германия, Нидерланды

В зависимости от количества участников управление кластером осуществляется в большинстве случаев управляющей компанией (УК). УК кластерного объединения — это специализированная организация, осуществляющая его экспертно-аналитическое, организационное, методическое и информационное сопровождение, отличающееся от совета кластера тем, что является органом оперативного управления.

Таблица 2

Размеры кластеров в зависимости от страны местонахождения [7]

Страна	Количество подтвержденных участников		
	Медиана распределения	Минимум распределения	Максимум распределения
Германия	100	10	720
Швеция	45	20	220
Норвегия	60	25	250
Финляндия	260	25	425
Дания	110	20	450
Исландия	25	5	50
Польша	45	15	80

Она имеет в штате сотрудников, в обязанности которых входит забота о развитии кластера. УК требует финансирования. За каждым сотрудником УК закреплено определенное направление по развитию кластера. Совет кластера действует на общественных началах. УК представляет кластер перед другими внешними организациями и через нее осуществляется вступление в кластерное объединение. Штат и финансирование УК зависит от объема кластера. В зависимости от страны местонахождения размеры кластеров (количество участников) достаточно сильно варьируются (табл. 2).

Состав участников кластера также может меняться в зависимости от страны размещения (табл. 3).

Таблица 3

Состав участников кластера в зависимости от страны размещения [7]

Участники кластера	Германия	Швеция	Норвегия	Финляндия	Дания	Исландия	Польша
Средний и малый бизнес	46	45	52	80	60	16	49
Университеты	6	6	3	2	4	10	4
Консультанты	6	19	3	7	4	6	10
Крупный бизнес и ИП	18	11	5	2	14	22	12
Поставщики тренинговых услуг	4	4	5	2	3	11	5
Правительственные агентства	3	4	7	1	3	5	4
R&D фирмы	7	4	7	1	2	14	4
Финансовые посредники	3	4	3	1	2	11	6
Другие участники	7	3	8	1	5	5	6

В разных странах источники финансирования деятельности УК кластера также различаются и варьируются (табл. 4).

Таблица 4

Доля общественного финансирования УК в зависимости от страны размещения [7]

Страна	Доля общественных средств в бюджете УК, %		
	Медиана распределения	Минимум распределения	Максимум распределения
Германия	50	0	98
Швеция	72	44	92
Норвегия	78	35	100
Финляндия	100	42	100
Дания	60	25	92
Исландия	57	5	90
Польша	8	0	10

За последние годы наметилась тенденция увеличения числа фирм и, соответственно, числа работников кластерных объединений. Мировые исследования показали, что в регионах кластерные объединения функционируют лучше, чем соответствующие сектора промышленности и экономики в национальном масштабе. Это связано с тем, что кластеры создаются преимущественно в новых растущих отраслях экономики и имеют тенденции к экспансии, увеличению внутренних инвестиций и инноваций.

Существенно возрастает роль малых и средних предприятий. Это связано с большой зависимостью кластерных объединений от местных ресурсов, т.к. малые и средние предприятия опираются именно на них [9, с. 1–16]. Помимо этого, наблюдается увеличение глобальных и национальных поставок, по сравнению с подобными поставками в региональном масштабе. Усиливается взаимодействие кластеров с транснациональными корпорациями и многонациональными организациями.

Рассмотрим организацию предпринимательской деятельности и специфику формирования кластеров в **ряде стран**.

Великобритания занимает первое место по количеству кластерных объединений. Среди них биофармацевтические, нефтегазовые, информационных технологий, автомобильной промышленности и другие кластеры. Государственные структуры постоянно оказывают поддержку в создании региональных кластеров и, как следствие, способствуют созданию агентств по региональному развитию [4, с. 13–20].

Правительственные структуры всемерно поддерживают наукоемкие производства и сферу НИОКР. Наиболее важными формами поддержки наукоемких производств является создание фондов внедрения инноваций и снижение пошлин для индивидуальных изобретателей [3].

На рисунке 1 приведена схема формирования кластера в Великобритании.



Рис. 1. Схема формирования кластера в Великобритании [5, с. 48]

В США начали заниматься проблемами создания кластеров раньше других стран, но определенной политики на уровне правительства в этой области, так и не выработали. Для кластеров США характерна ориентация на коммерциализацию НИОКР, стремление к достижению глобальной конкурентоспособности и функционирование на правах партнерства. Созданию кластеров предшествует аналитическая работа, проводимая научными центрами и университетами. На основе полученных заключений специальные комиссии штатов рассматривают вопросы о целесообразности создания кластеров. Первоначально финансирование осуществляется с помощью средств администраций штатов. Далее привлекаются средства частных компаний [2, с. 34].

Характерен пример «Кремниевой долины». Там был обкатан типовой инновационный кластер. Изначально, это был университет, вокруг которого создавались лаборатории, бизнес-школы, технопарки, банки, фонды частного, клубы бизнес-ангелов, венчурного инвести-

рования и т.д. Такая система считается полностью открытой и направлена на взаимодействие с любыми заинтересованными организациями. Этот принцип считается основополагающим.

Французские кластеры создаются на базе взаимных соглашений и за счет стратегического партнерства университетов, исследовательских центров и промышленных групп. Развитие кластеров осуществляется под эгидой региональных подразделений Министерства экономики, финансов и промышленности совместно с местными властями. Самые крупные французские кластеры – это пищевой, винодельческий и текстильный. Среди центров кластеризации можно назвать: Рона-Альпы, Париж, Тулузу, Марсель и Сен-Этьен. Формами поддержки инновационных предприятий, входящих в кластеры, можно назвать: субсидии, займы, создание фондов внедрения инноваций [2].

В Индии Мировым банком реконструкции и развития был реализован проект, позволивший увеличить конкурентоспособность индийских предприятий за счет создания промышленных кластеров. Применив сравнительный анализ, правительство Индии отобрало четыре кластера для оказания им помощи. Среди них были отобраны кластеры: по производству трикотажа и шерстяного трикотажа, по производству тканей и продуктов питания. В дальнейшем были отобраны еще три кластера: по производству кожи, фармацевтический и станкостроительный. В рамках данных программ были разработаны: программа развития малых и средних предприятий, налажено сотрудничество с банками развития, ключевыми национальными учреждениями. Значительные достижения Индия имеет и в сфере информационных технологий.

Кластеризация в Дании построена по британской модели. В Дании существуют 13 региональных и 16 национальных «компетентных» кластеров. Датские кластеры построены, как на базе традиционных отраслей промышленности (производство мебели, тканей, садоводства одежды), так и на основе новых технологий (спутниковая и мобильная связь).

Испанские кластеры специализируются также, в основном, на традиционных отраслях промышленности.

Австралия имеет разветвленную сеть кластерных объединений. На рисунке 2 приводится модель формирования кластера, успешно работающая в Южной Австралии. Данная модель характерна тем, что в ней используется механизм, в котором ключевое место отводится Министерству торговли и промышленности Австралии и частному сектору, которые в равной степени финансируют создание таких объедине-



Рис. 2. Австралийская модель формирования кластера [5, с. 49]

ний. Финансирование осуществляется через вновь созданную организацию, в которую входят представители правительства, бизнеса, общественных организаций, учебных и научных учреждений.

В Италии в результате кластерного подхода был получен толчок в развитии так называемых индустриальных районов. Эти районы расположены в большинстве в центральной части и северо-восточных частях страны. В этих районах большая степень концентрации малых предприятий традиционной обрабатывающей промышленности. Фирмы, расположенные в этих районах, как правило, более конкурентоспособны и имеют более высокую доходность и производительность.

Высокая конкурентоспособность на мировых рынках достигается за счет использования более высокой концентрации и дифференциации использования потенциала продукции. Кроме того, за счет гибкости и кооперации, а также быстрой реакции на поступающие потребительские запросы удается поддерживать производство и характеристики выпускаемой продукции на достаточно высоком уровне [4].

Большинство региональных кластеров Германии сформировались спонтанно. Многие из них появились и развивались длительное время почти без вмешательства центральных властей. Однако некоторые специфические регионы или технологические области развиваются, используя центральные программы прямой и косвенной помощи. Во

многом развитию кластеров способствует федеральное устройство, которое предоставляет землям большую самостоятельность и позволяет осуществлять собственные программы повышения роста экономики за свой счет.

В Канаде успешно функционирует биотехнологический кластер, охватывающий города Монреаль, Торонто, Ванкувер, Оттава, Галифакс; информационно-телекоммуникационный кластер, размещенный в городах Ванкувер, Калгари, Квебек и др. Также успешно работают кластеры: высоких технологий, мультимедийный, винодельческий и пищевой промышленности [2].

На всех уровнях власти в Канаде можно наблюдать содействие кластерным инициативам бизнеса. В канадских провинциях внедряются программы развития. При этом стимулирование инноваций ставится во главу угла. Правительством Канады принята к исполнению инновационная стратегия, согласно которой первостепенной задачей является внедрение существующих разработок в области исследований, технологий и инноваций в деятельность правительственных, учебных и частных бизнес-структур для повышения общего инновационного уровня. Координирует данную стратегию Национальный Исследовательский Совет.

В Японии первоначально внедрением, использованием и развитием кластерного подхода занималось центральное правительство. На современном этапе программами по стимулированию региональных кластеров занимаются, как министерства, так и региональные властные структуры. Одними из крупнейших японских кластеров можно назвать электротехнический и автомобильный. Опыт первых лет в развитии кластерных структур в Японии базировался на создании взаимодействующего комплекса, включающего группы крупных предприятий и разветвленную сеть средних и малых предприятий при помощи системы субподрядных и субконтрактных связей.

Для Китая характерно создание особых зон развития высокотехнологичных отраслей. Региональные структуры власти и Министерство науки и технологий совместными усилиями занимаются развитием кластеров. В большинстве своем, в кластерные объединения Китая входят малые предприятия. Эти предприятия располагаются на одной территории и действуют как единое целое. Для китайских кластеров характерна низкие издержки и высокая гибкость. Они ориентированы на рынки, для которых характерна быстрая реакция на изменения в спросе.

В Российской Федерации кластерное движение еще не имеет большого опыта, как, например, в США, Великобритании или Японии. Поэтому российским управляющим структурам вполне может пригодиться опыт использования государственных субсидий на НИ-ОКР, новейшие технологии, которые можно будет в перспективе использовать как для военных, так и для гражданских (коммерческих) проектов.

Используемые источники

1. Бородина Е.А. Кластерный подход как направление промышленной политики / Е.А. Бородина, Е.В. Самсонова, В.Н. Цыганкова // Известия вузов. Машиностроение: науч.-техн. журнал. – 2005. – № 6.
2. Волкова Н.Н., Сахо Т.В. Промышленные кластеры: Монография. – Полтава: Изд-во АСМИ, 2005. – 272 с.
3. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналитический сборник IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий // Электронная библиотека предпринимательства. Режим доступа: 1998–2009. URL: <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=4295>.
4. Емельянов В.Е. Структуры международного бизнеса. – Мурманск: Изд-во МГТУ, 2008. – 88 с.
5. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. – Режим доступа: // www.km.ru.
6. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров // Космополис. – 2006/2007. – № 2(16). Режим доступа: URL: http://www.cosmopolis.mgimo.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=1.
7. Clusters Are Individuals: Creating Economic Growth through Cluster Policies for Cluster Management Excellence [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ff8796c6/images/Clusters_are_Individuals_NGP_Cluster_Excellence_project_final_report_DOK1952344_DOC.pdf.
8. Gabor Bekes Clusters, Science Parks and Regional Development (Strategies and Policies in Hungary). Presentation at UNECT TOS–ICP Geneva 14 February, 2008.
9. Vatne, Taylor 2000: 1–16/.

10. Балабанова А.В., Балабанова О.Д. Антикризисное управление: четыре года спустя // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2012. – № 30. – С. 7–22.
11. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 34. – С. 130–137.
12. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Особенности управления инвестициями в промышленном секторе в посткризисный период // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 40. – С. 16–27.

Сухенко С. А.

аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: fresh-stenlie@ya.ru

Совершенствование системы управления персоналом путем формирования профессиональной коммуникативной компетентности

В статье рассматриваются этапы становления компетентностного подхода в экономике труда. Проведен анализ понятий «компетенция» и «компетентность», в контексте развития теории управления персоналом. Определена структура профессиональной компетентности управленца. Представлена компонентная модель структуры коммуникативной компетентности. Обоснована актуальность формирования профессиональной коммуникативной компетентности как фактора совершенствования системы управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, профессиональная компетентность, коммуникативная компетентность.

Sukhenko S. A.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Improving human resource management system through the formation of professional communicative competence

The article examines the stages of formation of the competence approach in labor economics. The analysis of the concepts of «competence» and «competence» in the context of the theory of human resource management. The structure of professional competence of the manager. Presented component model structure of communicative competence. The urgency of the formation of professional communicative competence as a factor in improving human resource management system.

Keywords: human resource management, professional competence, communicative competence.

Управление персоналом, в системе менеджмента предприятия, играет, пожалуй, решающее значение. Обеспечивая конкурентоспособность предприятия, его результативность и доходность в процессе совершенствования организационных и управленческих функций, менед-

жмент предприятия постоянно работает над совершенствованием управленческих функций, в том числе управлением персоналом [1, с. 47].

На современном этапе, в связи с практической необходимостью совершенствования управления в организациях, активизировались исследования по теме коммуникативной компетентности менеджеров. Это связано с тем, что совершенствование коммуникативной компетентности управленцев, на всех уровнях управленческой структуры организации отражает потребность организации в совершенствовании управления, да и всей структуры своей деятельности. Для конкретного предприятия это может быть выражено через совершенствование организационной структуры управления, что позволит радикально повлиять на моделирование организационных отношений внутри предприятия и механизмов управленческого воздействия внутри различных структур предприятия.

Компетентностный подход в процессе управления персоналом для российских предприятий является новым, так же как и сами понятия «компетенции», «компетентность». Практическое применение компетентностного подхода в организации управленческих процессов, в том числе и в управлении персоналом, на российских предприятиях должно стать важной составляющей работы с кадрами и, безусловно, способно повысить эффективность работы отечественных предприятий [2, с. 33].

Проведенные нами исследования выявили существующие сегодня тенденции в системе управления предприятиями различных форм собственности и организационных структур. Так, около 50% предприятий с различной структурой организации производства, в процессах управления персоналом применяют компетентностный подход. Около 30% исследуемых предприятий – планируют использовать. И только около 20% – не применяют, так как не знают о сути данного метода. В ходе исследования установлено, что развитие компетентностного подхода прошло три этапа[3, с. 25]:

- первый этап – от античных времен до 60-х годов двадцатого века. К представителям данного подхода к управленческой науке можно отнести: Сократа, Аристотеля, В. Гумбольдта, К. Левина, Э. Эриксона, А. Маслоу, Ф. Тейлора и других.
- второй этап относится к 60-м – 70-м годам XX века. Этап характеризуется формированием научной платформы для изучения компетентности, как первичного личностного качества человека труда. Осуществляется становление идеи о компетентности как основе профессионализма. К представителям дан-

ного этапа можно отнести: Р. Уайта, Дж. Равена, Л.Дж. Питера и других ученых.

- третий этап начался, примерно с конца 70-х годов прошлого века. В научной литературе происходит выделение компетенции и компетентности в качестве предмета научного анализа. Наблюдается создание различных инструментов и моделей в практическом применении управления человеческими ресурсами. Представителями нашего этапа можно назвать много ученых. Однако выделим нескольких из них, к которым можно отнести: Д. Макклеланда, С. Спенсера, А.И. Субетго, В.Г.Коновалова, А.К. Маркова, В.Н. Куница и других.

Особый интерес, в связи с темой нашей статьи, представляет современный этап, основу которого составляют следующие научные направления. Это поведенческий подход, который иначе называют ресурсным и функциональный, который иногда называют результативным.

Поведенческое направление рассматривает компетенции, с точки зрения способности субъекта деятельности. Здесь в качестве поведенческого фактора выступает ресурс деятельности. Этот подход позволяет определить поведенческие характеристики, которые необходимы для выполнения сотрудником предприятия своей деятельности. Авторы поведенческого подхода считали, что именно поведенческие характеристики становятся решающим фактором в исполнении профессиональных задач сотрудников [4, с. 58].

Важным методологическим вопросом, в рамках компетентного подхода, является проблема соотношения понятий «компетенция» и «компетентность».

Анализ соответствующих данной теме научных работ показал, что компетенция и компетентность хоть и являются понятиями взаимосвязанными, однако они вовсе не тождественны, и подчас относятся к разным областям научного и практического применения [5, с. 12].

На основе проведенных исследований подходов к определению понятий «компетенция» и «компетентность», можно сделать вывод, что компетенция — это требования к знаниям, умениям, навыкам и качествам личности в определенной сфере профессиональной деятельности, а компетентность — это способность, возможность (готовность) личности самостоятельно и ответственно применять их в профессиональной деятельности.

Задачей системы управления персоналом на основе компетентного подхода становится создание среды, формирования профессиональной коммуникативной компетентности [6, с. 22].

Коммуникативная компетентность — это один из компонентов профессиональной компетентности.

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что, в системе профессиональной компетентности управленца — коммуникативной компетентности отводится одно из ключевых мест [7, с. 36].

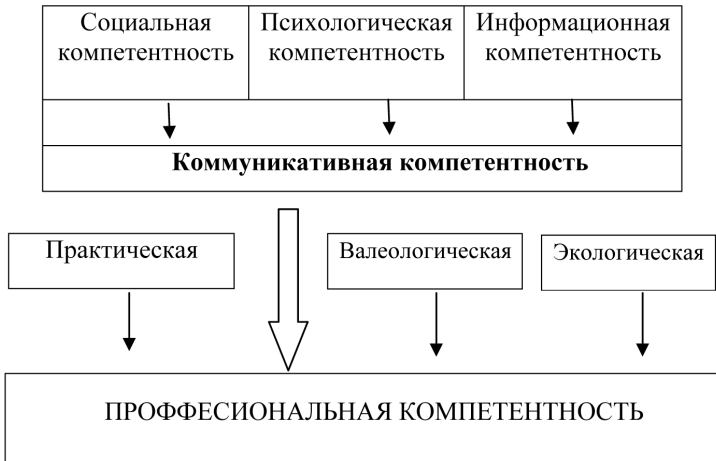


Рисунок 1. Структура профессиональной компетентности управленца [1]

Как было определено выше, компетентность является комплексом компетенций, характеристикой актуального или реального качества, формируемого главным образом по мере накопления опыта в соответствующей профессиональной деятельности. Отсюда следует, что коммуникативная компетентность, включает в себя комплекс соответствующих компетенций.

Исходя из имеющихся материалов, в процессе нашего исследования, мы предлагаем, структуру коммуникативной компетентности обозначить, как систему компонентов:

- мотивационно-волевой,
- функциональный,
- коммуникативный,
- рефлексивный.

Компонентная модель структуры коммуникативной компетентности менеджера показана на рисунке 2. Коммуникативный компонент коммуникативной компетентности менеджера, в свою очередь включает:

- умение ясно и четко излагать мысли в процессе организации управленческого воздействия;
- убеждать, аргументировать, строить доказательную базу в процессе формулировки и реализации управленческого решения;
- выбирать оптимальный стиль общения в различных деловых ситуациях.



Рисунок 2. Компонентная модель структуры коммуникативной компетентности менеджера [2]

Определение значения термина «коммуникативная компетенция» представлено в работах Зимней И.А. Коммуникативная компетенция предстает у нее как высшая форма организации речевого общения. Как пишет Зимняя И.А.: «Она может быть определена как конгломерирующая форма компетенции» (Зимняя И.А., 2010, с. 65) [7].

Коммуникативный компонент в данном случае (рис. 2) и есть коммуникативная компетенция. Эта компетенция предполагает умение четко и ясно излагать мысли, убеждать, аргументировать, выбирать оптимальный стиль общения и так далее [8, с. 46].

Коммуникативная компетенция объединяет такие возможности человеческого общения, которые через речевую форму и поведение управленца способствует достижению поставленной цели – управляющего воздействия при принятии и реализации управленческого решения.

Коммуникативная компетенция, в свете профессиональной компетентности, по мнению Ибрагимова Г.И., предполагает «овладение всеми видами речевой деятельности и основами культуры устной и письменной речи, базовыми умениями и навыками использования языка» в профессиональной деятельности (Ибрагимов Г.И., 2012, с. 46)[9].

Коммуникативная компетенция, по мнению И. А. Зимней, это: «сформированная способность человека выступать в качестве субъекта коммуникативной деятельности общения» (И.А. Зимняя, 2009, с. 27) [8]. Данный подход, по нашему мнению, подчеркивает важность организации управления персоналом путем формирования профессиональной коммуникативной компетентности как метода, повышающего качество управленческого воздействия, в том числе, и в процессе хозяйственной деятельности организации [9, с. 46].

Несмотря на то, что к настоящему времени еще не сложилось окончательного определения коммуникативной компетентности, можно сделать вывод, что данное понятие подразумевает следующие действия:

- владение сложными коммуникативными навыками и умениями, формирование адекватных умений в новых социально-экономических структурах, с целью организации управленческой и иной хозяйственной деятельности, в том числе и в процессе управления персоналом;
- знание и применение в управленческой практике, культурных норм и ограничений в общении, знание обычаев, традиций, этикета в сфере профессионального общения и в процессе управления персоналом;
- ориентация в коммуникативных средствах, присущих национальному, сословному менталитету и выражающихся в рамках данной профессии.

Коммуникативная компетентность в разрезе управления персоналом – это обобщающее коммуникативное свойство личности управленца, включающее в себя коммуникативные способности, знания,

умения и навыки, чувственный и социальный опыт в сфере профессионального общения и в процессе управления.

Одновременно с этим ученые настаивают, что компоненты профессиональной компетентности не следует рассматривать как независимые друг от друга, поскольку они являются различными сторонами целостной коммуникативной компетентности. «Это система, элементы которой являются взаимосвязанными и взаимозависимыми и синергетически обеспечивают ее функционирование как целого» [10, с. 53].

Успешное функционирование системы управления персоналом путем формирования и использования профессиональной коммуникативной компетентности, в целях повышения уровня управления, зависит от функционирования каждой из частей, профессиональной коммуникативной компетентности менеджера [11, с. 29]. Поэтому очевидна необходимость включения всех ее составляющих, в процесс управления персоналом.

Используемые источники

1. Чуланова О.Л. Управление персоналом на основе компетенций: монография / О.Л. Чуланова. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 122 с. (+ Доп. мат. znanium.com. — Научная мысль).
2. Чуланова О. Л. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом: монография / О.Л. Чуланова, А. Я. Кибанов, Е. А. Митрофанова, В. Г. Коновалова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 156 с. (+ Доп. мат. znanium.com. — Научная мысль).
3. Чуланова О. Л. Формирование, развитие и коучинг эмоциональной компетентности в управлении персоналом организации: монография / О. Л. Чуланова; Сургут. гос. ун-т ХМАО-Югры. — Сургут: Дефис, 2010. — 218 с.
4. Байденко В.И., Селезнева Н.А. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования нового поколения как комплексная норма качества высшего образования: общая концепция и модель // Международная научно-практическая конференция «Проблемы стандартизации в образовании и пути их решения», 10–11 ноября 2014 г., Москва. Изд. 2-е., 2014. — 150 с.
5. Болонский процесс: поиск общности европейской систем высшего образования (проект TUNING) / под науч. ред. В.И. Байденко. Москва, 2006. — 210 с.
6. Богдан Н.Н. Профессиональная компетентность государственного гражданского служащего: проблема понимания и формирования // Международный диалог «Актуальное управленческое образование

- как ответ современным вызовам». – Минск, 2014. – С. 45–49.
7. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата современного образования [Электронный ресурс] // Эйдос: интернет-журнал. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2014/0505.htm> (дата обращения: 15.01.2015).
 8. Ибрагимов Г.И. Компетентностный подход в профессиональном образовании // Образовательные технологии и общество. – 2010. – № 10. – С. 361–365.
 9. Музыченко Е.А. Особенности оценки качества образования по государственным образовательным стандартам нового поколения // Формирование инновационного потенциала вузов в условиях Болонского процесса. – Тюмень: Тюм ГУ, 2012. – С. 209–216.
 10. Основные тенденции развития высшего образования: глобальные и болонские измерения / Под науч. ред. В. И. Байденко. – Москва: Исслед. Центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. – 350 с.
 11. Субетто А.И. Онтология и эпистемология компетентностного подхода. Классификация и квалиметрия компетенций. – Санкт-Петербург: Исследовательский центр проблем Качества подготовки специалистов [и др.], 2010. – 70 с.
 12. Дудин М.Н. Формирование компетенций в механизме управления предпринимательскими структурами // Экономика. Управление. Право. – 2012. – № 4. – С. 15–18.
 13. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. Social responsibility for sustainable development of enterprise structures // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11, № 8. – P. 111–118.
 14. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549–552.

Сухорукова М. Г.

*аспирант кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
e-mail: larile@mail.ru*

Анализ фармацевтической отрасли: проблемы и перспективы развития

Статья посвящена анализу фармацевтического рынка в России. Рассмотрена динамика развития фармацевтического рынка в России и за рубежом, выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные производители, а также рассмотрены перспективы решения этих проблем через осуществление стратегии «Фарма – 2020».

Ключевые слова: коэффициент роста, надлежащая производственная практика, коррупция, стратегия «Фарма – 2020», лояльность потребителей.

Sukhorukova M. G.

*postraduate student of chair «Risk analysis and economic security»,
FGOBU VPO «Financial University under the Government
of the Russian Federation»*

Pharmaceutical industry analysis: problems and prospects for the development

This article is dedicated to the analysis of the pharmaceutical market in Russia. Dynamics of the pharmaceutical market in Russia and abroad is considered. The main problems which domestic producers face are revealed. Also the perspectives of the solution of these problems through strategy implementation «Farm – 2020» have been considered.

Keywords: growth coefficient, a good manufacturing practice, corruption, strategy «Farm – 2020», consumer loyalty.

Фармацевтическая промышленность — это стратегическая отрасль экономики, которая объединяет такую деятельность как исследование, изготовление и продажу медикаментов. Это ключевой сектор и значительная часть доли мировой экономики. Фармацевтическая промышленность остается наиболее рентабельной в мире. В 2013 общий объем фармацевтической промышленности достиг уровня 877,611 миллионов долларов. Общие продажи увеличились на 4,5% по отношению к предыдущему году.

Ниже представлен список 20 крупнейших мировых фармацевтических компаний.

Таблица 1

Топ-20 фармацевтических компаний 2014 года по данным доходов за 2013 год ¹

Место	Наименование	Страна	Доход, \$ млрд
1	Джонсон & Джонсон	США	67,22
2	Novartis	Швейцария	57,92
3	Roche	Швейцария	52,52
4	Pfizer	США	51,58
5	Санофи	Франция	45,4
6	Merck и Co	США	44,03
7	GlaxoSmithKline	Великобритания	43,93
8	Bayer	Германия	40,16
9	Fresenius	Германия	28,01
10	AstraZeneca	Великобритания	25,71
11	Eli Lilly	США	23,11

Надо констатировать тот факт, что развивающиеся страны, такие как Бразилия, Россия, Индия, Китай, сыграли главную роль в развитии мировой экономики.

Это может быть объяснено потерей патентов на медикаменты-звезды, которые затухают все с большей и большей прогрессивностью, а также с ростом общественной собственности, которая обязывает предприятия переквалифицироваться на развивающиеся страны, создавая новую экономическую модель.

С 2005 фармацевтический сектор в России ежегодно прогрессирует на 10–12%. Согласно IMS Health, между 2010 и 2011 годами индустрия увеличилась на 15,3% и достигла 11-ой позиции в мире.

Согласно Pharmexpert, этот рост будет увеличиваться в ближайшие годы и достигнет порога в 25 миллиардов долларов США в 2015. Согласно прогнозам, среднее потребление медикаментов на душу населения увеличится в ближайшее время, а россияне расходуют только 3% своих доходов для покупки фармацевтических продуктов. Поэтому можно заключить, что способность роста в России значительна.

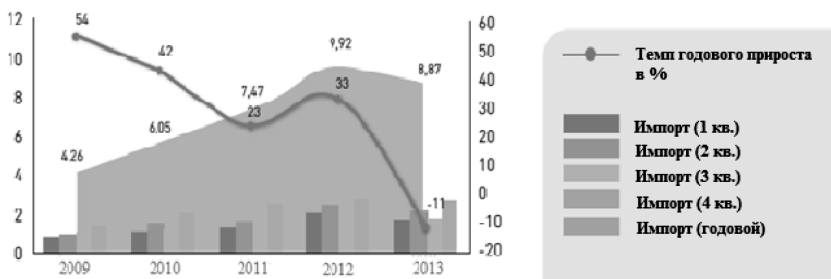
¹ Газета «Фармацевтический вестник».

Чтобы удовлетворять росту спроса в России, отечественных ресурсов недостаточно. Местные производители обеспечивают только четверть русского рынка.

Необходимо уточнить, что среди фармацевтических предприятий в России (приблизительно 500 предприятий) только 30% соблюдают нормы Надлежащей производственной практики («Good Manufacturing Practice»).

Последние данные свидетельствуют о том, что российские потребители предпочитают зарубежную продукцию, так как не доверяют отечественным производителям и лояльности потребителей к отечественной продукции достаточно низка.

График 1. Импорт медикаментов в России, в миллиардах USD и ежегодного темпа роста, в %, 2009–2013



Источник: Pharmexpert — Импорт медикаментов в Россию ²

Чтобы удовлетворить спрос в России и быть независимыми от зарубежных медикаментов, российское правительство выработало стратегию «Фарма 2020» для того, чтобы благоприятствовать местной продукции. С финансированием в 5,9 миллиардов долларов, эта стратегия преследует следующие цели:

- Достичь 50% доли отечественной продукции и стимулировать внедрение производственных объектов.
- Изменить комплект продуктов на рынке, расширить долю нововведенных продуктов до 60% рынка.
- Увеличить экспортные поставки фармацевтических медикаментов по отношению к 2013.
- Повысить уровень соблюдения правил безопасности, норм надлежащей производственной практики.

² <http://www.pharmvestnik.ru/> — «Фармацевтический вестник».

Многие зарубежные фармацевтические предприятия, представленные на российском рынке, избегают проблем, связанных с регистрацией, сертификацией, соответствию процедурам и таможенным пошлинам. Стратегия «Фарма – 2020» усиливает эту тенденцию и позволяет ужесточить регламентацию для иностранных предприятий.

График 2. Этапы инновационного развития фармацевтической отрасли



Источник: Grayling ³

Российский фармацевтический рынок подвергся большим изменениям в последние годы. Можно попытаться предсказать будущее развитие рынка, рассматривая текущее санитарное положение и стратегию, внедренную правительством. Надо отметить, что в подобной нестабильной ситуации в стране будущее мало предположительно и существуют риски, которые необходимо учитывать. Кроме того, цели иногда мало реалистичны. Поэтому можно только предполагать по поводу будущего российского фармацевтического рынка.

Российский фармацевтический рынок сейчас находится на полном подъеме и показывает двузначные темпы роста в течение двух последних лет. Благодаря инвестициям российского правительства и частного сектора, а также увеличению расходов населения стоимость рынка должна утроиться и достигнуть 1000–1500 миллиардов рублей (30–50 миллиардов долларов) до 2020.

Структура рынка должна претерпеть изменения вследствие реализации стратегии Фарма 2020. В целях стратегии, зафиксированных правительством, фигурирует необходимость присутствия в портфеле боль-

³ <http://www.grayling.com/> – Информационное агентство.

ше половины фармацевтических продуктов в России, также необходимо, чтобы, по крайней мере, 50% медикаментов были произведены локально. Даже если ожидается, что фармацевтический рынок должен приблизиться к этим положениям до 2020, многочисленные эксперты и исследователи думают, что цели слишком амбициозны, и отсутствие финансирования лишь препятствует его осуществлению. Тем не менее, очевидно, что местная продукция будет значительно больше в 2020 и что зависимость России по отношению к импорту будет сокращена.

Важно упомянуть, что через государственную программу развития здравоохранения РФ до 2020 правительство предполагает модернизировать систему здравоохранения и внести с государственную льготу более значимые препараты. Сегодня большую часть медикаментов российские граждане оплачивают из «своего собственного кармана». Эта ситуация должна поменяться благодаря новому подходу государственных выплат, которые введены в пилотные регионы.

Новая система страхования характеризуется следующим:

- единообразное финансирование фондами обязательного страхования;
- системное развитие выплат в регионы;

Справедливо отметить, что решение рациональное, так как у каждого региона есть свои собственные демографические и экономические условия. Регионы должны создавать протоколы, отчеты и определять списки значимых медикаментов, которые будут служить базой для новых планов по государственным выплатам. Следовательно, у предприятий должен быть общий региональный обзор положения. Таким образом, они смогут выработать стратегию по входу на российский рынок и определить первостепенные регионы;

- увеличение фондов обязательного медицинского страхования и регионального бюджета.

Российское правительство теперь открыто к международному сотрудничеству точно также как и иностранные предприятия. Отношение между фармацевтической промышленностью и правительством постепенно меняется. Ведь когда речь идет о развитии двусторонних отношений со странами, у которых есть инвестиционные проекты, правительство могло бы стать более вовлеченным.

В контексте Стратегии Фарма 2020, международные предприятия должны привносить долгосрочные инвестиции, ноу-хау и экспертизу, воспитание и образование в отечественный рынок, что должно побудить правительство и индустрию сотрудничать очень тесно.

Сотрудничество может также принять форму воспитательных программ. Доктора очень открыты для сотрудничества, и они могли бы пользоваться лучшим доступом к воспитанию и к образованию населения.

К тому же сотрудничество между отечественной фармацевтической промышленностью и международными фармацевтическими компаниями необходимо для того, чтобы достигнуть целей Стратегии Фарма 2020.

Хотя инвестиции в российский фармацевтический рынок выросли за последнее время, фармацевтический рынок остается недостаточно притягательным для некоторых инвесторов. Правительство должно приложить все усилия для того, чтобы увеличить инвестиционную привлекательность российского фармацевтического рынка.

Прежде всего, необходимо увеличить прозрачность и ясность работы регламентирующих органов, а также законодательных актов. Так как отсутствие прозрачности ведет за собой непонимание и путаницу в законах страны и, как следствие, уменьшение инвестиционной привлекательности российского фармацевтического бизнеса.

Например, необходимо дать четкое определение юридическому термину «лекарство, локально произведенное в России», а также установить критерии локально произведенного лекарства.

Следующий вопрос, который хотелось бы обсудить, это интеллектуальная собственность.

Защита интеллектуальной собственности значительна для инвесторов, так как она позволяет защитить инвестиции в исследования и развитие инновационных препаратов. Система патента представляет собой право на запрет изготовления, использования, продажи или импорта инновационных продуктов третьей стороной (новое лекарство, улучшение существующего лекарства, новый технологический процесс или новое оборудование). Это право ограничено географически и во времени. Профессиональная тайна защищает информацию предприятия, например, данные об испытаниях. Товарный знак защищает торговое название продукта, отличительный цвет, форму лекарства, упаковку. Товарный знак также ограничен во времени, но в противовес патенту стоит отметить, что он может быть возобновлен.

Хотя Россия недавно изменила процесс регламентации интеллектуальной собственности, чтобы приблизиться к международным нормам, права собственности еще не достаточно убедительны. Согласно индексу прав международного свойства, Россия классифицируется 79 из 130 стран.

С вступлением в ВТО Россия должна изменить регламентацию в вопросе об интеллектуальной собственности и сделать ее прозрачнее, а также усилить защиту интеллектуальной собственности.

По мнению экспертов, финансирование российского правительства для стратегии Фарма 2020 не достаточно, чтобы достигнуть поставленных целей. Правительство должно предоставлять больше средств научно-исследовательским центрам, так как существует объективная потребность для инновационных медикаментов.

Нужно отметить, что финансирование инновационных препаратов правительством не было приоритетом, но это положение должно измениться. Количество избираемых пациентов по выплате медикаментов должно увеличиться, так же как и количество фармацевтических продуктов, включенных в список DLO. Правительство хочет поддерживать финансирование медикаментов из списка DLO, которые произведены локально.

К тому же международная ассоциация предпринимателей фармацевтических продуктов (AIPM) недавно призвала российское правительство принять меры по заключению долгосрочных контрактов для общественной покупки медикаментов, производящихся в России, улучшить права интеллектуальной собственности, предоставить налоговые преимущества для инвесторов и финансировать строительство необходимых инфраструктур.

Принимая в расчет среду российского фармацевтического рынка, можно рассмотреть меры, которые могут быть приняты правительством, чтобы сократить импорт медикаментов в Россию.

Во-первых, это таможенные ставки.

Таможенная ставка — пошлина на продукт, импортированный правительством.

Это означает, что правительство может использовать таможенные ставки как барьеры, чтобы защитить национальную фармацевтическую промышленность, создавая и увеличивая таможенную пошлину на медикаменты.

Российское правительство может принять такие меры, чтобы достигнуть одной из целей стратегии Фарма — 2020, т.е. сократить импорт. Между тем, с входом России в ВТО, может произойти обратное действие. Согласно правилам ВТО, координация таможенных пошлин вынуждает Россию сокращать таможенные ставки на фармацевтические продукты, импортированные до двух-трех лет. Следовательно, это уменьшение может быть благоприятным для иностранных фармацевтических предприятий, что не соответствует стратегии российского правительства.

Во-вторых, следует рассмотреть различные не таможенные барьеры, а именно регистрация препаратов.

Для того чтобы замедлить импорт, Россия усиливает требования в вопросе о регистрации препаратов в России, а также усиливает контрольные меры (тестирование различных партий продуктов, временное хранение). Эти меры могут повлечь за собой задержки в дистрибуции препаратов и непредвиденные ситуации в распределение медикаментов.

Еще одним методом регулирования являются государственные заказы. Государственными заказами на поставки товаров управляет Федеральный Закон № 94 от 21 мая 2005. В силу этого закона издержки на производство препаратов находятся в приоритете, что заставляет правительство покупать более дешевые медикаменты.

Российское правительство оставляет за собой право управлять государственными контрактами, а именно, право поддерживать местных предпринимателей политикой и устанавливать преимущества указанным категориям лиц в отношении предлагаемой цены контракта в размере до пятнадцати процентов в порядке и в соответствии с перечнем товаров, работ, услуг, установленными Правительством Российской Федерации. Это означает, что зарубежные препараты будут закуплены государством только если цены в объявленных торгах предложены со скидкой 15% по отношению к ценам соответствующих товаров, существующих и произведенных в России.

Согласно недавним публикациям, регламентация в области государственных заказов усложняется для иностранных производителей. Для того, чтобы усилить и защитить местную фармацевтическую промышленность, российское правительство устанавливает запрет на участие иностранных предприятий в торгах, если на рынке присутствуют два и более аналогов, официально произведенные отечественными предпринимателями. Правительство надеется сократить долю импортных медикаментов в государственных контрактах, которая сегодня оценена приблизительно в 85%.

Как уже отмечалось, российский фармацевтический рынок притягателен для иностранных инвесторов. В 2011, иностранные предприятия, желающие вести дела в России достигли рекордного количества.

В конечном счете, надо учесть, что эта стратегия Фарма – 2020 позволяет сделать процесс более прозрачным, обеспечить медикаментами пациентов, максимально удовлетворить их потребности и заложить базу для будущего развития российской фармацевтической промышленности.

В заключение хотелось бы отметить, что потенциал роста для российского фармацевтического сектора велик.

Используемые источники

1. Clara Roszak. La mise en place de la Stratégie Pharma 2020 en Russie: les opportunités et les défis pour les entreprises pharmaceutiques étrangères.
2. Le Marché Pharmaceutique dans le Monde: Bilan 2011 et Perspectives – Conférence de presse 29 mars 2012.
3. Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы, Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, 2009.
4. Рябова Г.А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации / Рябова Г.А., Евстратов А.В // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014.
5. Горлов В. В. Состояние фармацевтического рынка России и показатели эффективности производственной деятельности фармацевтических организаций / В.В. Горлов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013.
6. Evstratov A.V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012 / A.V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. – 2014.
7. IMS Health MIDAS, 2013.
8. <http://www.pharmvestnik.ru/> – Российская информационно-аналитическая газета для специалистов в области фармации и медицины.
9. <http://www.grayling.com/> – Глобальное коммуникационное агентство.
10. <http://cursor-is.ru/> – Мониторинг тендеров.

Федотовская Е. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры,
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», доцент
e-mail: aninor@yandex.ru*

Развитие предпринимательской среды в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг населению

В статье представлены основные теоретические подходы к реализации основных положений реструктуризации отрасли ЖКХ и реформе предпринимательских отношений в этой сфере.

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, предпринимательство.*

Fedotovskaya E. Y.

*PhD, associate professor,
Surgut State University, Khanty-Ugra,
associate professor of «Accounting and Audit» department*

Development of the business environment in the provision of housing and communal services

The article shows the main theoretical approaches to the implementation of the basic provisions of the restructuring of the housing sector and the reform of business relations in this sphere.

Keywords: *housing and communal services, business.*

Развитие жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ) осуществляется в зависимости от изменяющихся объективных экономических условий в обществе. Обращаясь к истории можно заметить тенденцию постепенного выделения ЖКХ в самостоятельную область хозяйствования.

На протяжении всей истории развития России, как и любого другого государства, жилищно-коммунальная отрасль не просто развивалась от простого к сложному, а следовала развитию самого государства. Исторический процесс развития отрасли жилищно-коммунального хозяйства сложен и разнообразен. Испокон веков в России руководство местным городским хозяйством, благоустройством (устройством

на благо населения) городского, зеленого и коммунального дела входило в компетенцию органов внутренних дел государства. Первые декреты о жилье, возможность формирования оплаты за жилье в зависимости от доходов, нормативы жилья, электроэнергии, создание различных форм жилищных отношений, все это создавалось в первые годы революционной страны. Несмотря на коренные изменения каждого этапа, можно с уверенностью сказать, что база развития современного жилищно-коммунального хозяйства страны формировалась на протяжении более 90 лет.

Основными тенденциями современного развития предприятий ЖКХ является развитие предпринимательской среды, предполагающей: усиление рыночных отношений, постепенную замену монопольного положения предприятий ЖКХ на конкурентные отношения, курс на общую либерализацию экономики, ведущий к снижению роли государства в управлении ЖКХ, сокращение сферы государственного регулирования естественных монополий и предоставления потребителям услуг ЖКХ права свободного выбора поставщиков, причем с возложением на последних всех инвестиционных рисков.

Общая стратегия решения этих задач заключается в либерализации рынков по предоставлению услуг ЖКХ: переходе от закрытого, монопольного рынка к открытому, конкурентному рынку в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства. При этом обеспечение свободной конкуренции между производителями и продавцами рассматривается в качестве базового условия для осуществления важнейших целей развития предпринимательства:

- повышения экономической эффективности деятельности предприятий отрасли и их ответственности за снижение расходов на производство услуги, не снижающей качество обслуживания потребителей;
- оптимизации тарифов на услуги ЖКХ, при сохранении социальной защищенности населения;
- привлечения широкого круга инвесторов для сооружения новых и технического перевооружения действующих предприятий сферы ЖКХ.

Как известно, функционирование предпринимательской среды обеспечивается, прежде всего, механизмом рыночного ценообразования в сфере производства и продажи услуги. Создание такого механизма требует, во-первых, выделения функции производства услуги в самостоятельный вид бизнеса и, во-вторых, дерегулирования тарифов и инвестиционной деятельности производителей услуг. Цена произ-

водства (тариф) должна устанавливаться только на основе баланса спроса и предложения на рынке. Такой подход стимулирует снижение расходов производства и привлечение инвестиций. При этом инвестиционный риск целиком ложится на производителя, но и вся прибыль «достается» ему (она ограничивается только ценой конкурентного рынка, а не решениями регулирующих органов).

В данном случае конкурентоспособность предприятия на рынке будет определяться тремя основными факторами:

- стоимостью услуги по отношению к аналогичному показателю у конкурентов;
- качеством обслуживания клиентов;
- ассортиментом и условиями предоставления потребителям дополнительных услуг.

Для развития предпринимательства и открытия рынков услуг, предоставляемых населению необходимы следующие действия:

- осуществить приватизацию объектов (если таковая необходима);
- отделить потенциально конкурентные сферы деятельности от сфер деятельности естественных монополий;
- предоставить всем производителям свободный доступ к сети оптового рынка;
- вывести крупных потребителей услуг на оптовый рынок;
- ввести конкурентное ценообразование на оптовом рынке;
- отделить сбыт от распределения услуг и организовать конкуренцию на розничном (потребительском) рынке;
- разработать иную систему управления процессами развития предпринимательства, сосредоточив основные усилия на контроле и мотивации участников предпринимательских отношений;
- разработать новую организационную структуру управления предприятиями, объединив их в региональный холдинг.

Реализация данных действий может проводиться в один или несколько этапов: отделение производства услуги от передачи, и сбыта; отделение сбыта от передачи (распределения). При этом происходит разделение собственности, и в каждой сфере деятельности создаются независимые организации – функциональные предприятия (возможно по видам предоставляемых услуг).

Для предприятий, предоставляющих услуги населению России, характерны основные элементы, способствующие развитию предпринимательской среды:

1. Наличие организационной структуры экономических институтов и отношений, закрепленных в различных нормативно-правовых актах РФ.

Основной составляющей жилищно-коммунальной системы является рынок жилья, который не может функционировать без обслуживающих его рынков жилищных и коммунальных услуг.

2. Многоуровневая структура управления системой жилищно-коммунального хозяйства, которая осуществляется на трех уровнях:

- федеральном;
- субъекте федерации;
- местном уровне.

Предприятия, предоставляющие услуги населению, вступают в конкуренцию во внешней среде на рынке капитала для получения инвестиционных ресурсов. Таким образом, на данных предприятиях конкуренция, как фактор повышения эффективности, должна действовать, прежде всего, в сфере создания новых мощностей у производителей услуг с использованием прогрессивных технологий. Необходимым условием обеспечения эффективной конкуренции являются избыточные мощности предприятий, а также соответствующая им пропускная способность. Причем интенсивность конкуренции повышается с ростом количества производителей (поставщиков) услуг на данном рынке. Увеличения числа конкурирующих участников рынка можно достигнуть путем дезинтеграции и разделения крупных компаний-монополистов, создания независимых (функциональных) компаний в сферах создания, транспортировки, распределения и сбыта услуг, и, кроме того, за счет привлечения на рынок новых, независимых производителей. Таким образом указанные выше действия будут способствовать более быстрому развитию предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ.

Используемые источники

1. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. — 96 с.
2. Конкуренция: Теория и практика. Учебно-методическое пособие / Автор Юдаков А.Ю. 3-е изд. исп. и доп. — М.: Гном и Д, 2001. — С. 304.

Челухина Н. Ф.

*кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками, страхование и ценные бумаги», доцент
e-mail: nfch2008@gmail.com*

Человеческий капитал как внутренний фактор финансовых рисков хозяйствующих субъектов

Человеческие ресурсы любой организации – это ценный актив, который обеспечивает ей прибыль, экономическую и финансовую безопасность на долгосрочную перспективу. Многие организации приобретают для своих работников полисы корпоративного личного страхования. Традиционно обязательное и добровольное страхование работников рассматривается как элемент социального пакета и является частью системы вознаграждения за труд. Однако многие виды рисков, включенных в страховое покрытие по таким полисам, оказывают негативное воздействие не только на финансы работника, но и приводят к дополнительным расходам и убыткам организаций-работодателей. В статье анализируются риски, связанные с использованием хозяйствующими субъектами трудовых ресурсов, определяется их воздействие на финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов, даны рекомендации по использованию различных видов страхования в целях регулирования таких рисков и решения иных управленческих задач.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, человеческий капитал, риски человеческого капитала, финансовые риски, социальное страхование, корпоративное страхование.*

Chelukhina N. F.

*Phd (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
associate Professor of the Department
of risk management, insurance and securities*

Human capital as internal factor of business financial risk

Human resources of any organization is a valuable asset that provides her income, economic and financial security in the long term. Many employers buy for employees corporate policies of personal insurance. Traditionally, compulsory and voluntary insurance of employees is considered as an element of the social package or the part of employee compensation, which can take many forms. However, many types of risk covered by such

policies, have a negative impact not only on the finances of the employee, but also lead to additional costs and losses to employers. The article analyzes the risks associated with the use of company of labor resources. Here we determine the impact of these risks on the financial resources of company, give the recommendations on the use of different types of insurance to regulate such risks and solving other management problems.

Keywords: *financial security, human capital, human capital risks, financial risks, social insurance, business insurance.*

В современных экономических условиях человеческий капитал является важным элементом финансовой безопасности хозяйствующего субъекта. Его принято рассматривать как фактор производства, воздействующий на прибыль, но не в качестве источника финансовых рисков организации. Между тем финансовые риски, связанные с использованием человеческих ресурсов, составляют существенную и значимую долю комплекса угроз, которым подвергается хозяйствующий субъект при осуществлении экономической деятельности. В частности, эти риски могут дестабилизировать систему ее финансовой безопасности.

Традиционно в качестве субъектов влияния на организацию (источников возникновения ее финансовых рисков) выделяют поставщиков сырья, банки, государственные учреждения, потребителей, посредников и конкурентов¹. Все перечисленные источники финансовых рисков являются внешними по отношению к хозяйствующему субъекту. Между тем, работники организации представляют собой внутренний источник риска, требующий системного подхода к регулированию.

Человеческий капитал организации представляет собой совокупный капитал всех работников (профессиональные знания, лидерские качества, способность решать проблемы), который обеспечивает ей прибыль, экономическую и финансовую безопасность на долгосрочную перспективу. Необходимо отметить, что человеческий капитал хозяйствующих субъектов отличен от человеческого капитала индивида (табл. 1).

В зависимости от области применения выделяют такие разновидности, как капитал общего назначения и специфический. Человеческий капитал общего назначения – это знания и умения, которые обычно являются результатом всего процесса образования и профессионального опыта, приобретенного человеком в течение всей жизни.

¹ Гаврилюк Т. Ю. Финансовые риски в системе управления финансовой безопасностью предприятия / Т. Ю. Гаврилюк // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 204–207.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика человеческого капитала индивида
и хозяйствующего субъекта**

Человеческий капитал индивида	Человеческий капитал хозяйствующего субъекта
Представляет собой совокупность знаний, компетенций и свойств, воплощенных в индивидах, которая способствует созданию личностного, социального и экономического благополучия.	Представляет собой совокупность определенных качеств человека (образования, навыков, умений, профессиональных компетенций, личных и профессиональных связей и т.д.), позволяющих организации-работодателю извлекать определенный доход.
Включает в себя интеллектуальный капитал индивида	Является компонентом интеллектуального капитала организации
Используется как общий, так и специфический капиталы	Используется только специфический капитал
Принадлежит индивиду – носителю капитала	Не принадлежит организации, только используется в экономической деятельности
Используется на протяжении всей жизни носителя	Используется в течение времени работы носителя капитала в организации
Доход на капитал полностью принадлежит индивиду	Доход от использования капитала распределяется между организацией и собственником капитала

Общий человеческий капитал проносится индивидом через все его места работы, независимо от сферы деятельности, круга выполняемых обязанностей и организаций, в которых он работает. Специфический человеческий капитал не является универсальным. Его накопление происходит в результате профессиональной подготовки, тренингов, опыта работы в конкретной сфере деятельности. Область его применения ограничивается местом работы индивида или организациями со сходными сферами деятельности.

Хозяйствующие субъекты используют в своей деятельности только специфический человеческий капитал. Человеческий капитал организации может включать знания, способности, технические навыки; личные особенности человека, такие как остроумие, энергия, взгляды, уверенность, обязательность, способность к обучению, воображение и креативность; готовность делиться информацией, способность работать в команде и фокусироваться на организационных целях ².

² Martins A., Lopes dos Reis F. The Model of Intellectual Capital Approach on the Human Capital Vision // Journal of Management Research. – 2010. – Т. 2. – № 1.

Чаще всего работодатели делают инвестиции именно в специфический человеческий капитал, поскольку он редко находит применение у другого работодателя при смене индивидом работы. Человеческий капитал выступает движущей силой предпринимательской деятельности, источником инноваций и прогресса³. Но для своего развития он требует постоянных инвестиций, эффективность которых представляет собой неопределенность, а само использование этого капитала – комплексный финансовый риск (табл. 2). Организации вынуждены противодействовать рискам, поскольку они приводят к снижению производительности труда и прибыли, необходимости производить дополнительные расходы (выплат пособий по нетрудоспособности, поиск новых работников, переобучение и повышение квалификации сотрудников).

Таблица 2

Формирование рисков, связанных с использованием человеческих ресурсов

Источник риска	Объект риска	Виды убытков
Качество трудовых ресурсов	Здоровье	Выплата пособий по нетрудоспособности
		Снижение производительности труда из-за отсутствия сотрудника на рабочем месте
		Убытки из-за преждевременной смерти или полной нетрудоспособности ключевого сотрудника
	Профессиональные компетенции (квалификация)	Убытки в результате ошибок и упущений работников
		Расходы на переобучение и повышение квалификации работников
		Расходы на выплату выходных пособий при увольнении

Человеческий капитал организации является основой формирования ее интеллектуального капитала, активом, который используется организацией на протяжении времени, пока его носитель работает

³ Бакланова Л.Д. Страхование интеллектуальной собственности: объекты, риски и организация /проблемный аспект // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2008 г. – № 3. – С. 20–27.

в ней. Человек на протяжении своей жизни накапливает и использует и общий капитал, и специфический, необходимый ему для работы в конкретной организации. Организация, в свою очередь, заинтересована в накоплении исключительно специфического капитала. Человеческий капитал только используется организацией, но не принадлежит ей. Несмотря на это, организация вправе ожидать получения экономической выгоды от использования этого актива.

Риски вытекают не только непосредственно из качественных аспектов капитала работников, но и системы управления трудовыми ресурсами. Корпоративными рисками человеческого капитала выступают финансовые риски компании, связанные со снижением ее стоимости, недополучением прибыли, возникновением убытков и дополнительных расходов в результате утраты работниками трудоспособности в результате болезни или несчастного случая; смерти или нетрудоспособности ключевых сотрудников; низкого качества трудовых ресурсов; низкой мотивации работников к достижению производственных результатов.

В качестве риск-факторов, с точки зрения хозяйствующего субъекта, выступают уровень образования и квалификации работников; половозрастной состав работников; трудовая нагрузка; безопасность рабочих мест; уровень и система оплаты труда; структура социального пакета.

На корпоративном уровне регулирование рисков человеческого капитала целесообразно осуществлять посредством формирования безопасных условий труда, систем оплаты труда и мотивации, в том числе, социальных пакетов, а также целевых инвестиций в здоровье и образование работников. Делая инвестиции в сотрудников, организации рассчитывают на доход в форме будущего увеличения производительности труда и прибыли, сокращения затрат.

Действенным методом воздействия на риск выступает корпоративное страхование. До недавнего времени корпоративные программы личного страхования (медицинского, жизни, от несчастных случаев и др.) применялись исключительно как мотивирующий компонент социального пакета, предоставляемого сотрудникам. Однако сегодня область их применения гораздо шире. Отдельные виды личного страхования направлены на защиту бизнеса⁴ от убытков, возникающих в результате смерти или утраты трудоспособности сотрудников.

⁴ Челухина Н.Ф. Страхование ключевых сотрудников компаний и защита бизнеса // Финансы. – 2014 г. – № 09. – С. 51–55.

По сравнению с прочими методами воздействия на риски страхование обладает несомненными преимуществами за счет эффектов, возникающих при использовании различных корпоративных программ. Наиболее значимыми являются следующие эффекты:

1. Регулирующий эффект, выраженный в:

- снижении неопределенности последствий реализации рисков за счет получения компенсационных выплат,
- оптимизации расходов на управление риском за счет механизма разделения риска.

2. Экономический эффект (увеличение прибыли, повышение конкурентоспособности компании), в том числе:

- налоговый эффект (возможность включения в налоговые расходы страховых премий согласно ст. 255 НК РФ).

3. Мотивационный эффект (удержание ценных кадров, повышение заинтересованности в результатах труда).

4. Социальный эффект, выраженный в увеличении продолжительности жизни населения, снижении его заболеваемости (достигается исключительно на макроэкономическом уровне).

В совокупности все вышеперечисленные эффекты формируют финансовую безопасность хозяйствующего субъекта, несмотря на то, что некоторые риски, например, связанные со здоровьем персонала, на первый взгляд, не оказывают прямого воздействия на финансы работодателя. Однако утрата работником здоровья может привести к нетрудоспособности и снижению производительности труда. Таким образом реализация риска приведет к необходимости оплаты невыходов в форме пособия по временной нетрудоспособности⁵, а также снижению прибыли организации. Если сотрудник имеет статус ключевого, то его нетрудоспособность может привести к критическим убыткам.

Предоставление работникам полисов личного страхования дополнительно выступает в качестве мотивирующего фактора. При отсутствии у сотрудников мотивации, их человеческий капитал находится в состоянии стагнации. Сильная мотивация, наоборот, повышает производительность труда, уровень лояльности работников. Проведенное исследование⁶ показало, что наличие в организации социального пакета является более важным, нежели уровень заработной платы.

⁵ Например, Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

⁶ Бакланова Л.Д., Челухина Н.Ф. Оценка отдачи от человеческого капитала в системе высшего образования // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2015 г. – № 2 (80). – С. 24–33.

Работодатели заинтересованы в воспроизводстве человеческого капитала и удержании ценных сотрудников для обеспечения бесперебойности деятельности организации и повышения конкурентоспособности. Эта цель достигается за счет целевых инвестиций в человеческие ресурсы. Традиционно к видам корпоративных инвестиций в человеческий капитал относят расходы на образование, переподготовку и повышение квалификации; услуги здравоохранения и поддержание здорового образа жизни; мотивацию персонала; миграцию; научные разработки; культуру и досуг. Расходы организаций на корпоративные программы страхования персонала в этот перечень не включают. Между тем, одним из важнейших факторов, определяющих прибыль от инвестиций в человеческий капитал, является трудоспособность носителя этого капитала. Неудовлетворительное состояние здоровья снижает производительность труда, а продолжительность трудоспособного возраста конкретного человека и производительность труда, в свою очередь, зависят от состояния его здоровья и длительности жизни. Поэтому любая организация экономически заинтересована в инвестициях в здоровье сотрудников.

Если имущественное страхование выполняет функцию оптимизации воспроизводства средств производства и потребительских товаров, то воспроизводство рабочей силы в значительной степени обеспечивается через личное страхование. Таким образом, личное страхование работников (как обязательное, так и добровольное) является источником формирования прибыли компании и дает многогранный эффект, а страховые взносы являются формой инвестиций. В данном случае будущий эффект от инвестиций в страхование работников становится важнее производимых организацией затрат. Инвестирование с использованием механизмов страхования одновременно решает две задачи: увеличение человеческого капитала и регулирование его рисков.

Зачастую работодатели негативно относятся к необходимости уплачивать взносы на обязательное социальное страхование своих работников, рассматривая их как налоговую нагрузку. Между тем, риски, последствия которых компенсируются за счет социального страхования, представляют собой угрозу не только для застрахованных работников, но и их работодателей. В первую очередь, это касается рисков, связанных с утратой трудоспособности в результате болезни, материнства, несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Страхование способствует сокращению убытков организаций, вызванных невыходами на работу по причине болезни. Кроме того, существует положительная взаимосвязь между страхованием здоровья и произво-

дительностью труда работников. По этой причине страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний выполняют не только функцию социальной защиты работников, но и защиты бизнеса от рисков, угрожающих финансовой безопасности организаций.

Эффективность применения конкретных страховых продуктов зависит от категории персонала организации и типа потенциального убытка (табл. 3). Обязательное страхование персонала, в первую очередь, служит цели поддержания его трудоспособности. Но оно также, как и групповое добровольное страхование, оказывает регулирующее воздействие на риски работодателей, связанные со снижением трудоспособности работников.

Таблица 3

Эффективность страхования рисков, связанных с использованием трудовых ресурсов хозяйствующими субъектами

Вид страхования (тип страхового полиса)	Виды убытков хозяйствующих субъектов, компенсируемых за счет данного вида страхования	Эффекты
Обязательное страхование		
Обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	Расходы на оплату невыходов работников по причине несчастного случая или болезни	- Регулирующий - Экономический - Социальный
Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Расходы на выплату компенсаций пострадавшим работниками или членам их семей в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием	- Регулирующий - Экономический - Социальный
Обязательное медицинское страхование	Убытки, вызванные снижением трудоспособности и потерями рабочего времени	- Регулирующий - Экономический - Социальный
Добровольное страхование		
Групповое медицинское страхование работников	- убытки, вызванные снижением трудоспособности и потерями рабочего времени; - расходы, вызванные текучестью кадров.	- Регулирующий - Экономический - Мотивационный - Социальный
Групповое страхование от несчастных случаев работников	- убытки, вызванные снижением трудоспособности и потерями рабочего времени; - расходы, вызванные текучестью кадров	- Регулирующий - Экономический - Мотивационный - Социальный

Продолжение таблицы

Вид страхования (тип страхового полиса)	Виды убытков хозяйствующих субъектов, компенсируемых за счет данного вида страхования	Эффекты
Групповое страхование жизни работников	- расходы, вызванные текучестью кадров	- Экономический - Мотивационный
Страхование жизни и трудоспособности ключевых сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> - сокращение человеческого капитала (утрата специальных навыков или знаний, которыми обладал сотрудник); - снижение стоимости компании, утрата репутации (популярности) на рынке или клиентов, которых привлекали деловые качества или личность ключевого работника; - убытки от перерыва в производственной или коммерческой деятельности организации; - затраты на поиск замены этому сотруднику или дополнительное обучение подходящего заместителя; - убытки, связанные с необходимостью срочного возврата полученных кредитов и процентов по ним, если заемщик осознает, что репутация определенного работника являлась стимулом, при получении кредита; - затраты, связанные с незаконченными или аннулированными проектами и сделками, если они не могут быть завершены в связи со смертью ключевой персоны; - убытки, вызванные отказом поставщиков в доставке товаров без предварительной оплаты; - потеря финансовой устойчивости, банкротство. 	<ul style="list-style-type: none"> - Регулирующий - Экономический - Мотивационный

Добровольное страхование жизни и здоровья работников выполняет мотивирующую функцию. Условия групповых страховых схем формируется в соответствии с кадровой политикой организации и нацелены на повышение эффективности работы персонала. В отличие от групповых полисов страхование ключевых сотрудников направлено на обеспечение стабильности финансового положения организации. Смерть или нетрудоспособность ключевого сотрудника может повлиять на ее финансовое благополучие, поэтому, хотя риски и связаны с личностью сотрудника, данный страховой продукт относится к категории «защита бизнеса», а выгодоприобретателем по полису выступает не физическое, а юридическое лицо.

Выстроенные в соответствии с должностной и профессиональной иерархией страховые схемы мотивируют работников не только на удержание в организации, но и на целеустремленное продвижение по службе, повышение эффективности работы. Грамотно подобранные страховые продукты позволяют хозяйствующим субъектам не только решить множество управленческих и финансовых задач, накопить человеческий капитал, привлечь и удержать квалифицированных специалистов, но и создать прочный фундамент для финансовой безопасности.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс РФ, часть 2 (от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 23.11.2015 г.).
2. Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».
3. Бакланова Л.Д. Страхование интеллектуальной собственности: объекты, риски и организация / Проблемный аспект // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2008 г. – № 3. – С. 20–27.
4. Гаврилюк Т. Ю. Финансовые риски в системе управления финансовой безопасностью предприятия / Т. Ю. Гаврилюк // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 204–207.
5. Челухина Н.Ф. Страхование ключевых сотрудников компаний и защита бизнеса // Финансы. – 2014 г. – № 09. – С. 51–55.
6. Челухина Н.Ф., Бакланова Л.Д. Оценка отдачи от человеческого капитала в системе высшего образования // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2015 г. – № 2 (80)– С. 24–33.
7. Martins A., Lopes dos Reis F. The Model of Intellectual Capital Approach on the Human Capital Vision // Journal of Management Research. – 2010. – Т. 2. – № 1.

Шарипов Ф. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет управления,
кафедра «Международный производственный бизнес», доцент
e-mail: fanissh@rambler.ru*

Равилова Р. Ш.

*студент,
Государственный университет управления
e-mail. ravilovars@yandex.ru*

Основные тенденции привлечения инвестиций в развитие территорий РФ

В представленной статье анализируется современное состояние привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, в развитие производственной инфраструктуры. Рассмотрен комплекс мер со стороны государственных органов управления по улучшению инвестиционного климата страны. На основе проведенного анализа определены основные тенденции в работе по привлечению инвестиций в регионах Российской Федерации.

***Ключевые слова:** инвестиционный климат, привлечение инвестиций, инфраструктура, индекс восприятия коррупции, агломерации, территории опережающего развития.*

Sharipov F. F.

*PhD(Economics), associate professor,
State University of management, associate professor
of International manufacturing business department*

Ravilova R. S.

Student, State University of management

The main trends in attracting investments in the development of the territories of the Russian Federation

In the following article analyzes the current state of attraction of investments in the real sector of the economy and development of industrial infrastructure. Describes the complex of the measures that state authorities which done to improve the investment climate in the country. Identified the key trends of attraction of investments in the Russian regions based on analysis.

Keywords: the investment climate, attraction of investments, infrastructure, the corruption Perceptions Index, agglomeration, priority development area.

Одной из важнейших составляющих ускорения и стабилизации экономического роста страны является возможность привлечения инвестиций. В современных подходах к экономическому росту ученые — экономисты каждый по своему трактуют возможность экономического роста. Интересной представляется теория рывка Уильяма Ростоу, которая основывается на том, что у любой из рассматриваемых стран был свой рывок (по аналогии с самолетом, отрывающимся от земли лишь при критической скорости). Страны достигали этой точки в разное время: Англия — в XVIII в., США — около 1850 г., Мексика — в 1949 г. Рывок может быть осуществлен за счет всего лишь одного из секторов экономики (промышленности, сельского хозяйства, внешней торговли). Некоторые ученые (например, Гершенкрон) считают, что определенная степень отсталости — положительный фактор, т.к. дает возможность использовать уже разработанные передовые технологии. Великий Кейнс в основу экономического роста поставил совокупный спрос. Рост объема производства невозможен без недостаточной емкости рынка, когда некуда реализовать произведенный продукт и приходится сворачивать производство. Расширение емкости рынка за счет роста спроса обеспечивает экономический рост. Совокупный спрос складывается из потребления населения, инвестиционных возможностей предпринимателей, государственных закупок, развития экспорта. Очень интересна модель Харрода-Домара, где главным фактором экономического роста выступают капиталовложения, источником которых являются сбережения населения. Разработанный учеными мультипликатор экономического роста показывает нам зависимость динамики роста от величины инвестиций. Зависимость между ростом продукта и его факторами, где нас интересуют инвестиции, наглядно иллюстрирует модель экономического роста Роберта Мертон Солоу, ученика великого Василия Леонтьева. В 1987 году американский ученый получил Нобелевскую премию за свои работы по теории экономического роста. Целевой функцией разработанной ученым модели является рост объемов производства на одного работающего. Основные переменные предложенной им функции: производительность труда, капиталовооруженность труда, инвестиции на 1 работающего. Он с концептуальных позиций выступил с требованием качественного, а не только количественного определения факторов долговременного экономического роста. В качестве решающего фактора макроэкономического устойчивого роста Солоу выдвинул технологический прогресс — как так называемый ненейтральный,

то есть непосредственно повышающий эффективность производства, так и нейтральный, то есть прямо и немедленно не сказывающийся на экономических показателях. На основании этих теоретических предпосылок Солоу рекомендовал правительству такую стратегию налоговой и кредитно-денежной политики, которая всячески поощряла бы инвестиции прежде всего в научные, в том числе фундаментальные исследования, и новые технические разработки, в совершенствование инфраструктуры, в структурную перестройку национальной экономики и в резкое повышение общеобразовательного и профессионального уровня рабочей силы. Строгое математическое обоснование своей модели экономического роста Солоу завершил в работе «Линейное программирование и экономический анализ» (1987).

Рассмотрим внимательно список государств – потенциальных инвесторов для российской экономики. Безусловно, наибольший интерес без всяких сомнений представляют США, Япония, страны ЕС.

Кроме этой традиционной группы наиболее развитых в экономическом смысле государств в настоящее время формируются новые развивающиеся экономические системы, выступающие в том числе, как новые инвесторы. По данным Индекса мировых финансовых центров, после традиционных лидеров мировых финансов Лондона и Нью-Йорка, во главе списка основательно расположились Гонконг, Сингапур, Сеул. Индекс рассчитывается каждые полгода на основании опроса профессионалов различных финансовых секторов по всему миру. Они представляют городу оценки по пяти группам основных показателей: деловой климат, финансы, инфраструктура, человеческий капитал и репутация. При этом оценки выставляются только тем городам, с которыми эксперт работал или работает, поэтому не все получают одинаковое количество отзывов. В последнее время возникла еще одна группа государств Ближнего и Среднего Востока – это ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар. Абу Даби, Дубай, Эр-Риад, Доха тестируют индекс мировых финансовых центров, где Эр-Риад поднялся до 14-го места в рейтинге в прошлом году.

Россия, являясь страной с большим интеллектуальным и ресурсным потенциалом, оценивается мировыми экономическими агентствами как страна с неблагоприятным инвестиционным климатом, несмотря на наличие определённых преимуществ. В научной литературе мы не нашли конкретного или однозначного определения понятия «инвестиционный климат». Многие экономисты допускают ошибку, не учитывая риски в своём собственном определении инвестиционного климата. Инвестиционный климат как совокупность экономических, политических,

правовых и социальных факторов, не включая инвестиционные риски, это уже другое понятие – «инвестиционная привлекательность». Именно инвестиционные риски, в значительной степени определяют инвестиционный климат. В общих чертах можно сказать, что инвестиционный климат – это баланс инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска в стране. В своей монографии «Инвестиционный климат и инновационное развитие в инфляционном ракурсе» Е.Ф. Никитская даёт определение понятию инвестиционный климат как «комплекс условий для приложения капитала в стране, исходя из целесообразности и экономической выгоды с точки зрения соотношения будущей прибыли и возможных рисков»¹.

В настоящее время наблюдаются активные действия со стороны российских властей и вместе с тем позитивные изменения по улучшению инвестиционного климата страны. Свидетельствуют об этом рейтинги Doing Business 2016, Bloomberg, а также отчёты, предоставляемые Минпромторгом РФ и Минэкономразвития РФ².

29 декабря 2015 года подписаны 5 федеральных законов, которые вносятся поправки как в первую, так и во вторую части Налогового кодекса РФ, стимулирующие в целом инвестиционную деятельность.

Несмотря на улучшения по всем показателям, в России по-прежнему существует ряд острых проблем, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы. Согласно данным Минэкономразвития РФ, иностранные компании считают главными препятствиями для инвестиций:

- коррупцию (71%);
- административные барьеры (66%);
- субъективное толкование и применение законов (56%);
- непрозрачность и противоречивость законодательства (51%).

Подтверждением этому является индекс восприятия коррупции – это ежегодный рейтинг государств мира, отражающий оценку уровня восприятия коррупции аналитиками и предпринимателями по десятибалльной шкале. Составляется компанией «Transparency International» с 1995 года. Индекс основывается на нескольких независимых опросах, в которых принимают участие международные финансовые и правозащитные эксперты, в том числе, из Азиатского и Африканского банков развития, Всемирного банка. Индекс представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 100 (отсутствие коррупции).

¹ Никитская Е.Ф. Инвестиционный климат и инновационное развитие в инфляционном ракурсе: монография., д-р. экон. – М.: МИРБИС, 2010. – С. 192.

² Отчёты Правительства // Правительство России URL: <http://government.ru/info/18113/> (дата обращения: 19.12.2015).

Если Сингапур в этом рейтинге находится в тройке лидеров по данному показателю, то Россия расположилась в конце этого списка. В исполнение принятого Указа Президента РФ от 11.04.2014 №226 «О национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы» в настоящее время проводится активная работа по противодействию этому явлению. Хочется отметить работу ТПП РФ по информационному продвижению и присоединению предпринимателей к реализации Антикоррупционной хартии российского бизнеса.

Безусловно, необходима новая продуманная экономическая политика внутри Российской Федерации, поощряющая приток зарубежных инвестиций в осваиваемые регионы. Министерство промышленности и торговли РФ утвердило форму заявления инвестора о заключении специального инвестиционного контракта³. Инструмент специального инвестиционного контракта введен федеральным законом от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Порядок заключения специальных инвестиционных контрактов и его типовая форма для отдельных отраслей промышленности утверждены правительством Российской Федерации (постановление от 16 июля 2015 года № 708). Особенностью документа является попытка стабилизации действующих условий ведения бизнеса для инвестора, при условии, что инвестор берет на себя определенные обязательства по созданию и модернизации производства, в том числе социально-экономического характера, на срок до 10 лет. На базе Фонда развития промышленности работает консультационный центр (система «одного окна»), который в ежедневном режиме оказывает информационно-консультационную и справочную поддержку промышленным предприятиям, в том числе по вопросам заключения специальных инвестиционных контрактов.

Агентство стратегических инициатив разработало Региональный инвестиционный стандарт по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. В стандарте представлены 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами. На сегодняшний день 85 регионов присоединилось к внедрению стандарта и 73 из них завершили внедрение (по оценке Экспертных групп)⁴. Региональный инвестиционный Стандарт — это

³ Приказ от 07.08.2015 № 2288, зарегистрирован в Минюсте России 07.10.2015 № 39192.

⁴ Регионы завершают внедрение стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата // Минэкономразвития России URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depinvest/2015032701> (дата обращения: 22.12.2015).

возможность для бизнеса влиять на решения власти. Такая возможность реализована на базе эффективной площадки для коммуникации. В основе внедрения Стандарта лежит оценка бизнесом усилий региональных властей по исполнению того или иного требования Стандарта. В этом процессе задействованы все деловые сообщества и объединения. Утверждается высшими органами государственной власти субъекта Российской Федерации Инвестиционная стратегия региона. Устанавливается прямая связь инвесторов и руководства субъекта Российской Федерации для оперативного решения возникающих в процессе инвестиционной деятельности проблем и вопросов.

В управлении регионами РФ в части привлечения инвестиций нами просматриваются следующие основные тенденции:

1. Создание территорий опережающего развития, впервые заявленное Президентом РФ В.В. Путиным в ежегодном послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 г. 29 декабря 2014 года был подписан Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития», который вступил в силу 30 марта 2015 года. В данном документе территория опережающего социально-экономического развития есть часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

2. Появление новых инструментов, например, ГЧП. НП «Центр развития ГЧП» разработал совместно с Министерством экономического развития Российской Федерации для органов исполнительной власти субъектов РФ, уполномоченных на реализацию государственной политики в сфере государственно-частного партнерства «Методические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства в субъектах РФ «Региональный ГЧП-стандарт» в 2014 г.

1 января 2016 года вступил в силу долгожданный Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

3. Переход от конкуренции к партнерству и сотрудничеству региональных участников. Мы вновь можем сослаться на мировой опыт развития регионального управления, который доказывает эффективность возникновения кластеров, преимуществами которых выступает, во-первых, близость расположения к поставщикам и потребителям и связанная с этим экономия издержек на транспортировку; во-вторых, способность стимулировать применение инноваций и гибкость в приспособлении к внешним условиям; в-третьих, возможность привлекать существующий бизнес и содействовать созданию нового, благодаря информации о потенциальных возможностях внутри кластера. Предполагается, что тесное взаимодействие фирм, принадлежащих к разным секторам, внутри кластера усиливает обмен информацией, способствуя созданию общедоступной информационной системы.

Кластерная политика экономического развития направлена на совокупность высококонцентрированных отраслей промышленности с большим потенциалом роста в определенном четко ограниченном регионе. Развивая кластерную политику в регионе, следует помнить, что любой кластер имеет свою систему ценностей, определяющих мотивацию его действий и взаимоотношений с участниками других кластеров и региона. Игнорирование данного аспекта региональной кластеризации может усилить социальную напряженность в регионе.

Для предотвращения негативных последствий региональной кластеризации следует создать механизмы отслеживания результатов функционирования кластеров и их влияния на региональное развитие; необходимо оценивать — будут ли ресурсы, потраченные на создание кластера, генерировать стоимость, превышающую доходы при альтернативном использовании этих ресурсов. Следует определять уровень конкуренции кластеров за привлечение инвестиций. Эта борьба может снижать общий уровень эффективности регионального развития. Целесообразно региональную кластерную политику встроить в общую региональную политику, путем взаимодействия промышленности и внешнеэкономической, инновационной, образовательной видов деятельности в регионе.

4. Переориентация и организация подготовки кадров для развития международного экономического сотрудничества на месте (от среднего специального образования до корпоративного управления). Приказом Минтруда России № 831 от 2 ноября 2015 г. «Об утверждении списка 50 наиболее востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, требующих среднего профессионального образова-

ния» дан старт по реализации комплекса мер, направленных на совершенствование системы среднего профессионального образования на 2015–2020 годы. В течение семи лет Республика Татарстан (РТ) занимается популяризацией рабочих специальностей, реально возвращая престиж среднего профессионального образования. В республике разработана и успешно реализуется долгосрочная целевая программа «Популяризация рабочих и инженерных профессий с целью привлечения и закрепления специалистов на предприятиях Республики Татарстан», принятая на уровне Постановления местного кабинета министров 9 декабря 2010 года № 1021. Результатом этой планомерной работы стало избрание 11 августа 2015 года Казани местом проведения международного чемпионата профессионального мастерства WorldSkills International (SKI). Это международная некоммерческая ассоциация, целью которой является повышение статуса и стандартов профессиональной подготовки и квалификации по всему миру. Организация существует с 1946 года для мотивации молодых представителей рабочих профессий конкурировать в профессиональном мастерстве, чтобы разбудить их энтузиазм для освоения рабочих профессий, а также для сравнения навыков и способностей людей из разных стран. В Казани чемпионат пройдет в 2019 году. И, что очень важно, в республике в последние годы занимаются развитием рабочих профессий. В прошлом году в Татарстане появились пять ресурсных центров, в этом году откроется ещё пять. Всего в республике будет 25 самых современных ресурсных центров. Колледжи и высшие учебные заведения имеют уже совершенно другие контакты с местными предприятиями.

5. Создание современной региональной информационной системы и локальных схем передачи знаний. Постановлением Правительства РФ от 28.11.2013 № 1091 «О единых требованиях к региональным и муниципальным информационным системам в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» регламентированы требования к обеспечению интеграции региональных и муниципальных систем с единой информационной системой, к функциям региональных и муниципальных систем, к информации, размещаемой в системах, а также к программному обеспечению и информационной безопасности таких систем.

Используемые источники

1. Никитская Е.Ф. Инвестиционный климат и инновационное развитие в инфляционном ракурсе: Монография, д-р экон. — М.: МИР-БИС, 2010. — С. 192.

2. Территории опережающего развития: 9 особых зон в ДФО // ТАСС URL: <http://tass.ru/info/2215388> (дата обращения: 09.01.2016).
3. Закон Российской Федерации «О территориях опережающего социально-экономического развития» от 29 декабря 2014 г. – № 473-ФЗ // Консультант плюс.
4. Регионы завершают внедрение стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта по обеспечению благоприятного инвестиционного климата // Минэкономразвития России URL: <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depinvest/2015032701> (дата обращения: 22.12.2015).
5. Отчёты Правительства // Правительство России URL: <http://government.ru/info/18113/> (дата обращения: 19.12.2015).
6. Агентство стратегических инициатив URL: <http://asi.ru/> (дата обращения: 14.01.2016).

П 90 **Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XXIX. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016 – 288 с.

ISBN 978-5-9907845-0-5

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 XXIX

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 15.02.2016
Формат бумаги 60x90 $\frac{1}{16}$. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 16,74 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15
(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru